VISIT…

LANZAROTE Caliente.com

Diễn đàn Kinh Doanh

Biz Forum Weekly

1. Tin tức Việt Nam và thế giới 2-5

2. Điểm nóng kinh tế

* Thượng viện Mỹ thông qua Hiệp định thương mại Việt - Mỹ: Thuận lợi đi liền với thách thức 6-7
* Ngành ngân hàng Việt Nam: Tái cơ cấu để cạnh tranh 8-9

3. Chứng khoán

* Tin tức chứng khoán 10-12
* Biến động chứng khoán 13-14

4. Kinh tế toàn cầu

* Kinh tế toàn cầu khó khăn cũng có tác dụng 15-17
* Cắt giảm nhân công phải chăng là giải pháp? 17-19

5. Hội nhập kinh tế quốc tê

* Vật liệu xây dựng Việt Nam có đứng vững sau hội nhập? 20-21

6. Xuất nhập khẩu

* Canađa: Thị trường cho hàng thủ công mỹ nghệ Việt Nam 22-24
* Xuất khẩu vào thị trường Trung Quốc: Những điều cần biết 24-25

7. Doanh nghiệp và pháp luật

* Hoá đơn giả và khấu trừ khống: Cách khắc phục 26-27

8. Thị trường

* Thị trường xe máy giảm giá là do chất lượng ? 28





9. Kiến thức kinh doanh

* Thị trường tương lai 29

10. Kỹ năng kinh doanh

* AMD tung ra chiêu cạnh tranh mới về tính năng bộ vi xử lý 30-31

11. Gương mặt kinh doanh

* Thầy Tây của giới chủ Nhật Bản 32-33

* Tổng thống Mỹ phê chuẩn Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ

Tổng thống Mỹ George W. Bush đã ký phê chuẩn Hiệp định thương mại Việt - Mỹ. Lễ ký đã diễn ra trước khi ông Bush lên đường đi dự Hội nghị thượng đỉnh của Tổ chức hợp tác kinh tế châu A' -Thái Bình Dương (APEC) tại Thượng Hải. Như vậy hiệp định này chỉ còn chờ Quốc hội Việt Nam thông qua (dự kiến vào tháng 11/2001) và Chủ tịch nước Trần Đức Lương ký ban hành là bắt đầu có hiệu lực, hoàn tất quá trình bình thường hóa quan hệ Việt Nam - Mỹ.

* VDC cung cấp dịch vụ Internet trả tiền trước VNN 1260-P



Kể từ ngày 10/10/2001, Công ty Điện toán và Truyền số liệu (VDC) thuộc Tổng công ty Bưu chính Viễn thông Việt Nam chính thức mở dịch vụ Internet trả tiền trước VNN 1260-P, với các mệnh giá sau:

-Thẻ 100.000đ tương đương 13 giờ sử dụng
-Thẻ 200.000đ tương đương 28 giờ sử dụng
-Thẻ 300.000đ tương đương 45 giờ sử dụng
-Thẻ 500.000đ tương đương 80 giờ sử dụng

Điểm nổi bật của dịch vụ này là người sử dụng dịch vụ sẽ không phải trả cước hoà mạng, cước thuê bao tháng và được cung cấp kèm thêm một hộp thư điện tử (mail-box) miễn phí. Đặc biệt, khi sử dụng dịch vụ, quý khách hàng sẽ tiết kiệm được tới 40% chi phí sử dụng và có thể nạp tiền mà không cần thay đổi cá dịch vụ như tên truy nhập, địa chỉ e-mail... Phạm vi cung cấp dịch vụ nói trên là ba tỉnh Hà Nội, TP.Hồ Chí Minh và Đà Nẵng. Trong vòng 1 tháng kể từ ngày khai trương dịch vụ, VDC sẽ khuyến mại cho khách hàng dưới hình thức tặng thêm tới 20% thời lượng truy nhập tuỳ theo mệnh giá thẻ.

Thông tin chi tiết về dịch vụ này được giới thiệu trên Web site: http://prepaid.vnn.vn

* Kể từ ngày 22/10, tăng thuế nhập khẩu xăng dầu

Ngày 18/10, Bộ Tài chính đã ban hành quyết định về việc tăng thuế nhập khẩu một số mặt hàng xăng dầu có tờ khai nhập khẩu đã nộp cho cơ quan hải quan kể từ ngày 22/10/2001. Theo đó, mặt hàng xăng thông thường sẽ phải chịu thuế suất thuế nhập khẩu mới là 60% (tăng 10%); diesel : 20% (tăng 5%), dầu hoả thông dụng: 15% (tăng 5%), Naptha, Reformate và các chế phẩm dùng để pha xăng khác: 60% (tăng 10%); Condensate và các chế phẩm tương tự: 35% (tăng 10%). Việc điều chỉnh như trên là do giá xăng dầu trên thế giới giảm mạnh trong thời gian qua.

* Ngân hàng được tự quyết định hình thức xử lý nợ

Theo tin từ Ngân hàng nhà nước (NHNN), Chính phủ vừa cho phép các ngân hàng thương mại (NHTM), công ty quản lý nợ và khai thác tài sản của NHTM tự chủ động xử lý các tài sản đảm bảo nợ vay của mình bao gồm tài sản thế chấp, tài sản gán nợ, tài sản được toà án giao, thông qua các hình thức tự tổ chức bán công khai, bán qua trung tâm đấu giá nhà nước, bán cho các công ty mua bán nợ nhà nước.



Một quan chức của NHNN cho biết, việc giao quyền tự xử lý các tài sản thu hồi nợ vay cho các ngân hàng là nhằm khắc phục một số khó khăn trong việc bán các tài sản này trong thời gian vừa qua. Rất nhiều tài sản thế chấp, tài sản gán nợ, mặc dù đã được giao cho các tổ chức tín dụng, nhưng do thiếu tính tự quyết nên các ngân hàng gặp khó khăn trong việc bán để thu hồi nợ.

* Phê duyệt quy hoạch Khu Kinh tế cửa khẩu Bờ Y- Kon Tum đến năm 2020

Ngày 18/10/2001, Phó Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng đã ký Quyết định số 1369/QĐ-TTg phê duyệt Quy hoạch chung xây dựng khu kinh tế cửa khẩu Bờ Y, huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum đến năm 2020. Mục tiêu của quyết định là phát triển kinh tế khu vực cửa khẩu quốc tế và đô thị biên giới Bờ Y, hình thành đầu mối giao lưu kinh tế quan trọng trong khu vực, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế-xã hội tỉnh Kon Tum và cả nước; bảo đảm an ninh, quốc phòng; làm cơ sở cho việc quản lý xây dựng theo quy hoạch.

Phạm vi nghiên cứu lập Quy hoạch có diện tích đất 68.570ha, bao gồm 5 xã Sa Loong, Bờ Y, Đắk Sú, Đắk Dục, Đắk Nông và thị trấn Plei Kần thuộc huyện Ngọc Hồi. Tính chất của quy hoạch là khu kinh tế cửa khẩu quốc tế giữa Việt Nam-Lào-Campuchia và các nước trong khu vực. Đây cũng là trung tâm giao lưu phát triển kinh tế-thương mại-du lịch-dịch vụ và công nghiệp, chuyển tải hàng hóa giữa các nước trong khu vực và có vị trí quan trọng về an ninh, quốc phòng.

UBND tỉnh Kon Tum được giao tổ chức công bố Quy hoạch chung để các tổ chức, cá nhân biết, thực hiện; lập hồ sơ cắm mốc đường đỏ; lập, xét duyệt các quy hoạch chi tiết và các dự án đầu tư theo quy định hiện hành, ban hành Điều lệ quản lý xây dựng theo Quy hoạch chung. UBND tỉnh Kon Tum có trách nhiệm phối hợp với các Bộ, ngành liên quan nghiên cứu chính sách, giải pháp huy động các nguồn vốn đầu tư phát triển khu kinh tế cửa khẩu Bờ Y theo Quy hoạch được duyệt.

Quyết định này có hiệu lực thi hành sau 15 ngày, kể từ ngày ký.

* Chi phí sau thu hoạch của lúa gạo Việt Nam cao nhất Thế giới

Các dịch vụ sau thu hoạch như kiểm phẩm, xông trùng, bảo quản kho ngoại quan, cung cấp hàng kém ổn định và năng lực vận tải hạn chế đang làm tăng giá thành gạo xuất



khẩu của Việt Nam thêm tới 10%.

Theo số liệu công bố tại Hội thảo cạnh tranh và năng lực cạnh tranh trên thị trường của lúa gạo Việt Nam trong tiến trình hội nhập kinh tế thế giới, tổ chức tại Hà Nội vừa qua, giá thành sản xuất gạo xuất khẩu Việt Nam tuy vẫn còn ở mức thấp hơn nhiều so với Mỹ và Nhật, nhưng đã tiến gần tới giá thành gạo của Thái Lan. Điều quan trọng nhất là chi phí sản xuất trước thu hoạch của Việt Nam được đánh giá là thấp nhất thế giới, nhưng chi phí sau thu hoạch lại cao nhất thế giới.

* Thiếu tiền mệnh giá thấp trong lưu thông



Theo ông Đỗ Khắc Hải, Vụ trưởng Vụ Phát hành và Kho quỹ, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (SBV), ở một số địa phương trong nước gần đây đã có hiện tượng khan hiếm các loại tiền đồng mệnh giá thấp từ 100 đồng đến 500 đồng trong lưu thông.

Để khắc phục tình trạng trên, Ngân hàng Nhà nước đã kiểm tra và yêu cầu các tổ chức tín dụng, Kho bạc Nhà nước tăng cường cung ứng các loại tiền mệnh giá nhỏ vào lưu thông, đặc biệt thông qua hệ thống phát lương hưu; đồng thời thu hồi các loại tiền rách nát, không đủ tiêu chuẩn lưu thông vào ngân hàng để thiêu huỷ. Ngân hàng Nhà nước Trung ương cũng đã chỉ đạo các chi nhánh Ngân hàng Nhà nước tại các tỉnh, thành phối hợp với chính quyền địa phương ngăn chặn hiện tượng một số người làm dịch vụ đổi tiền tại một số đền chùa.

* Nhiều nhà máy đường ở ĐBSCL tạm đóng cửa



Dù mới bước vào đầu vụ chế biến đường nhưng đã có ít nhất 6 nhà máy chế biến đường tại các tỉnh đồng bằng sông Cửu Long tạm ngừng sản xuất (thu mua, chế biến). Một số nhà máy cho biết, phải đến giữa tháng 11 mới mở cửa hoạt động trở lại.

Nguyên nhân của tình trạng này là do các doanh nghiệp đã tranh nhau mua mía nguyên liệu đẩy giá có nơi lên tới 350.000-370.000đ/tấn mía 10 chữ đường (thực tế có khi mía chỉ đạt 7-8 chữ đường doanh nghiệp cũng mua). Giá mía nguyên liệu tăng đã đẩy giá thành sản xuất đường lên quá cao (có nhà máy lên tới 7.000đ/kg), trong khi giá bán ra bình quân chỉ 6.000-6.500đ/kg. Thêm vào đó, đường nhập lậu với giá rẻ đang tràn ngập thị trường cũng khiến các doanh nghiệp càng thêm khó khăn.

* Hà Nội tăng giá nước sinh hoạt từ 16% đến 25%

Từ tháng 10/2001, Công ty Kinh doanh nước sạch Hà Nội sẽ tăng giá nước sinh hoạt. Theo đó, các hộ dân, khu tập thể, ký túc xá và người nước ngoài giá nước áp dụng là 2.000 đồng/m3, tăng 25% so với giá cũ (1.500 đồng); các cơ quan, bệnh viện, trường học, cơ sở sản xuất, lực lượng vũ trang, cơ quan ngoại giao 3.500 đồng/m3, tăng 16,7% (giá cũ 3.000 đồng) và giữ nguyên giá nước kinh doanh, dịch vụ là 6.500 đồng/m3.

Giá mới này bao gồm cả 10% phí thoát nước. Lý do của việc tăng giá nước, theo Công ty là do Hà Nội là thành phố có tỷ lệ nước thất thoát cao khoảng 53% do nhiều nguyên nhân, trong đó có tới 15% nước thất thu (người dân sử dụng nước nhưng ngành nước không thu được tiền).

* Quy định mới về chuyển nhượng tài sản cố định của doanh nghiệp ĐTNN

Bộ Tài chính vừa có công văn số 9026 TC/TCT thông báo cho các doanh ngiệp có vốn đầu tư nước ngoài (ĐTNN) về việc nộp thuế nhập khẩu đối với tài sản cố định (TSCĐ) khi chuyển nhượng. Theo đó, những doanh nghiệp có vốn ĐTNN không được nhượng bán máy móc, thiết bị được miễn thuế nhập khẩu tại thị trường Việt Nam. Trường hợp được Bộ Thương mại cho phép nhượng bán tại thị trường Việt Nam thì doanh nghiệp phải truy thu nộp thuế theo quy định.

Cũng theo công văn này, doanh nghiệp được hưởng ưu đãi miễn thuế nhưng không nhập khẩu TSCĐ từ nước ngoài mà mua lại của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài được phép bán tại Việt Nam thì Bộ Tài chính đề nghị không thực hiện truy thu thuế nhập khẩu, thuế GTGT đối với doanh nghiệp được phép bán hàng. Doanh nghiệp tiếp nhận máy móc thiết bị để tạo TSCĐ được xử lý miễn thuế nhập khẩu theo Luật ĐTNN tại Việt Nam.

* ASEAN sẽ có hiệp định chung về tránh đánh thuế hai lần



Ngày 16/10, tại TP.HCM, Bộ Tài chính phối hợp với Quỹ Hợp tác phát triển của Đức tổ chức hội thảo "Các hiệp định quốc tế về tránh đánh thuế trùng" với sự tham dự của đại diện 10 nước thành viên ASEAN. Bà Lê Thị Băng Tâm, Thứ trưởng Bộ Tài chính cho biết : Việt Nam đã ký kết hiệp định song phương về tránh đánh thuế trùng với trên 20 nước có quan hệ thương mại và đầu tư. Cuộc hội thảo này là một trong những bước đầu tiên để đi đến một hiệp định về tránh đánh thuế trùng cho toàn khối ASEAN. Tại hội thảo lần này, đại biểu của 10 nước thành viên ASEAN đã tìm hiểu và nghiên cứu mô hình các hiệp định về tránh đánh thuế trùng của Liên Hiệp Quốc, của OECD (Tổ chức Hợp tác Phát triển kinh tế)...

* OPEC không muốn hạ giá dầu

Tổ chức Các nước xuất khẩu dầu (OPEC) dường như không mấy hào hứng trước những đề nghị hạ mức giá mục tiêu 22USD - 28 USD/ thùng dầu hiện nay xuống mức 18USD -22 USD/thùng trong bối cảnh các nền kinh tế trên thế giới đang trở nên suy yếu dẫn đến nhu cầu tiêu thụ dầu mỏ giảm sút. Thái độ này của OPEC hoàn toàn dễ hiểu khi thứ năm tuần trước giá dầu đã tụt xuống mức 18,54 USD, phiên giao dịch thứ 19 liên tiếp giá dầu thấp hơn mức mục tiêu 22USD-28USD/ thùng. Nhóm 11 nước thành viên OPEC hiện đang cân nhắc các biện pháp để kéo giá dầu trở lại mức giá mục tiêu và tranh thủ sự hỗ trợ của các nước sản xuất dầu không phải thành viên OPEC trong việc điều chỉnh sản lượng khai thác một cách hợp lý. (Theo Reuters)

* Các hãng hàng không châu Âu cần hợp nhất để tồn tại

Chủ tịch của hãng hàng không khổng lồ Anh quốc British Airways, ông Rod Eddington nói rằng, để tồn tại trong tình hình khó khăn như hiện nay, các hãng hàng không châu Âu cần phải hợp nhất với nhau và ông dự đoán ngành công nghiệp hàng không châu Âu sẽ giảm từ 15 hãng lớn xuống chỉ còn 3 hãng. Ông Rod Eddington tỏ ra nhất trí với quan điểm của Chủ tịch hãng hàng không Lufthansa của Đức rằng, chỉ có British Airways, Air France và Lufthansa có thể tiếp tục đóng vai trò vận chuyển chính tại châu Âu. (Theo BBC)



* Giá gạo Thái Lan sẽ tăng do vụ tấn công vào Afghanistan

Trung tâm Nghiên cứu Nông nghiệp Thái Lan vừa đưa ra dự báo, trong giai đoạn tháng 9 và tháng 10, giá gạo Thái Lan sẽ tăng do nhu cầu trên thế giới đang lớn dần sau khi Mỹ tiến hành các hoạt động quân sự tại Afghanistan. Trung tâm này cho biết, cuộc chiến của Mỹ tại Afghanistan đã khiến nhiều nước, đặc biệt là ở khu vực châu Phi bắt đầu tích trữ lúa gạo. Đặc biệt, số lượng các đơn hàng mua gạo Thái Lan của các công ty Mỹ đã tăng gấp 3 lần do giá gạo gia tăng. Giá loại gạo nhài (Jasmine) hiện nay đã tăng từ khoảng 5.000 bạt /tấn lên tới từ 6.000 - 8.000 bạt/tấn. Tuy nhiên, nhiều khả năng giá gạo sẽ lại giảm xuống khi mùa thu hoạch đang tới gần. Để đối phó với khả năng giá gạo sụt giảm, chính phủ Thái Lan đã sẵn sàng tích trữ 12 triệu tấn lúa các loại; đàm phán để xuất khẩu gạo cũng như đẩy mạnh tuyên truyền về nhãn hiệu gạo Thái Lan trên thị trường nước ngoài. (Theo TNA)



* Thái Lan bán gạo cho Philíppin theo phương thức "thanh toán bằng tài khoản"

Chính phủ Thái Lan và Philíppin đã nhất trí thành lập một cơ sở kinh doanh để tăng cường buôn bán gạo giữa hai nước. Thái Lan đề xuất bán gạo cho Philíppin theo phương thức "thanh toán bằng tài khoản" vừa được thông qua, cho phép Philíppin trả tiền mua gạo bằng các sản phẩm với giá trị thỏa thuận.

Theo hệ thống trên, hai nước đối tác có thể thanh toán hàng hóa bằng các sản phẩm của họ qua tài khoản giao dịch. Tài khoản trên sẽ được thỏa thuận vào một thời điểm được ấn định 6 tháng một lần và nước mắc nợ sẽ trả cho nước chủ nợ bằng các đồng nội tệ hoặc đồng USD. Thái Lan đã thành lập hệ thống này với Malaixia và Mianma.

Philíppin đảm bảo sẽ nhập khẩu khoảng 200.000-300.000 tấn gạo của Thái Lan theo hệ thống thanh toán trên và Thái Lan sẽ cử một quan chức giám sát để cung cấp có hiệu quả gạo cho Philíppin. Chính phủ Thái Lan hiện đang cố gắng giảm bớt lượng gạo dự trữ lên tới 2,1 triệu tấn tồn lại trong chương trình can thiệp trong nước của họ. Nhờ nỗ lực giảm giá của Chính phủ để cạnh tranh với Việt Nam, Thái Lan đã xuất khẩu được 177.000 tấn gạo cho Philíppin trong 7 tháng đầu năm nay, so với 26.000 tấn của cả năm 2000.

Thượng viện Mỹ thông qua Hiệp định thương mại Việt - Mỹ: Thuận lợi đi liền với thách thức



Tác động từ việc Thượng viện Mỹ thông qua Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ

Sau 10 năm kể từ những động thái đầu tiên nhằm tiến tới bình thường hóa quan hệ giữa hai nước, với Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ vừa được Thượng viện Mỹ thông qua không gắn với bất kỳ vấn đề nào khác, hai phương diện quan trọng nhất trong quan hệ giữa hai nước là ngoại giao và thương mại cơ bản đã được bình thường hóa.

Đánh giá về sự kiện này, Bộ trưởng Thương mại Vũ Khoan cho rằng, động thái trên được coi là "bước tiến tích cực góp phần hoàn tất quá trình bình thường hóa quan hệ giữa hai nước". Trong khi đó, Tổng thống Mỹ W. Bush cũng công nhận: "Hiệp định sẽ giúp các công ty Mỹ tiếp cận với một thị trường lớn, ngày càng mở rộng và thông qua những cải cách mà Hiệp định thúc đẩy, nó sẽ giúp tạo ra một Việt Nam thịnh vượng và hấp dẫn hơn".

Ngày 17/10, Tổng thống Mỹ W. Bush đã phê chuẩn Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ. Trong khi đó, về phía Việt Nam, ông Vũ Mão, Chủ nhiệm Văn phòng Quốc hội, cho biết, Quốc hội Việt Nam dự kiến sẽ xem xét và thông qua Hiệp định này vào kỳ họp tới (trung tuần tháng 11). Nhìn nhận vấn đề từ khía cạnh kinh tế, các chuyên gia đều cho rằng, việc phê chuẩn Hiệp định có lợi cho cả phía Việt Nam và phía Mỹ, đặc biệt là trong bối cảnh nền kinh tế toàn cầu có chiều hướng sút giảm (ngay cả trước khi xảy ra sự kiện ngày 11 tháng 9 vừa qua).
Xuất khẩu thuận lợi, đầu tư nước ngoài gia tăng

Khi Hiệp định Thương mại Việt- Mỹ được thi hành, việc hàng hóa xuất từ Việt Nam vào thị trường Mỹ được hưởng mức thuế suất 3 - 4% sẽ tạo điều kiện thuận lợi hơn nhiều cho nhóm hàng nông sản, hải sản và công nghiệp nhẹ. Ngay lập tức việc giảm thuế này có lợi cho ngành sản xuất quần áo, giày dép của nước ta.

Ông Andrew Steer, Giám đốc Ngân hàng Thế giới (WB) tại Việt Nam phân tích, nếu như tốc độ tăng trưởng kinh tế thế giới trong năm 2001 (được dự báo trước ngày 11 tháng 9) sẽ chưa bằng một nửa năm ngoái (tối đa 1,5% so với 4% năm 2000) và sau sự kiện ngày 11 tháng 9 sẽ còn khó khăn hơn, thì khu vực các nước và vùng lãnh thổ Đông A', vốn là những bạn hàng nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam, cũng đang gặp rất nhiều khó khăn.

Trong bối cảnh đó, việc gia tăng xuất khẩu là không dễ dàng đối với Việt Nam. Theo dự báo của Ngân hàng Thế giới, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Mỹ trong 4 năm tới sẽ tăng từ 358 triệu USD hiện nay lên tới 1 tỷ USD.

Đại diện một doanh nghiệp Mỹ đang hoạt động tại Việt Nam, ông Peter Ryder, Giám đốc điều hành IndoChina Capital Corporation, một tập đoàn tư vấn đầu tư, tỏ ra lạc quan về những gì mà Hiệp định hứa hẹn mang lại cho các doanh nghiệp Mỹ. Dòng vốn đầu tư (của các doanh nghiệp Mỹ vào Việt Nam) nhất định sẽ tăng mạnh trong vòng 4 - 5 năm tới. ĐTNN vào Việt Nam trong những dệt may, giày dép sẽ tăng đáng kể trong thời gian tới, vì các nước có vốn muốn tận dụng lợi thế nhân công rẻ ở Việt Nam để sản xuất hàng hoá xuất khẩu vào thị trường Mỹ.

Hiệp định tạo cơ sở để Việt Nam phát triển một nền kinh tế lành mạnh có cạnh tranh, do đòi hỏi của Hiệp định là xoá bỏ các phân biệt đối xử có lợi cho kinh tế quốc doanh và tạo "sân chơi" bình đẳng giữa các thành phần kinh tế. Việc các doanh nghiệp Mỹ và các nước khác đầu tư vào các ngành kinh tế trong nước sẽ tạo cạnh tranh, giảm giá thành, có lợi cho người tiêu dùng và giúp Việt Nam có cơ hội phát triển, nắm thông tin, mở rộng thị trường ra nước ngoài. Nó cũng giúp làm trong sạch thị trường tài chính, tín dụng của Việt Nam, đồng thời buộc các doanh nghiệp trong nước phải nỗ lực đầu tư , nâng cao năng lực sản xuất kinh doanh, tiếp thu công nghệ tiên tiến, kỹ thuật hiện đại, đổi mới phương thức quản lý.

Trả lời phỏng vấn của báo chí, Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư Trần Xuân Giá nhận định rằng: "Đây là một bước khởi đầu rất thuận lợi cho Việt Nam. Tuy nhiên, chúng ta cũng đang đứng trước thách đố rất lớn".

Những thách thức đi kèm

Theo Bộ trưởng Trần Xuân Giá, hiện nay trong quan hệ thương mại với Mỹ, Việt Nam vẫn đang xuất siêu. Sắp tới, dù một số mặt hàng xuất sang thị trường Mỹ được giảm mạnh thuế suất, nhưng đó lại là những mặt hàng phải cạnh tranh ác liệt nhất. Trong khi đó, "thứ mà chúng ta rất cần xuất khẩu, như hàng dệt may chẳng hạn, thì lại phải đợi đàm phán một hiệp định khác...". Bên cạnh đó, sức mua của thị trường Mỹ hiện đang giảm sút mạnh do ảnh hưởng của vụ tấn công khủng bố ngày 11/09 cũng như sự suy thoái kinh tế toàn cầu.

Về thu hút đầu tư, Bộ trưởng Trần Xuân Giá cho biết, Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ được phê chuẩn cũng có nghĩa là hai hiệp định độc lập khác mà chúng ta đã ký với Mỹ về bảo hiểm và hỗ trợ vốn cho các doanh nghiệp Mỹ sẽ có hiệu lực ngay. Các doanh nghiệp Mỹ sẽ được hưởng sự ưu tiên tối đa từ phía Chính phủ Mỹ khi đầu tư vào Việt Nam trong một số lĩnh vực. Công tác thu hút đầu tư của chúng ta vẫn còn bị vướng phải những hạn chế như hệ thống pháp luật, chính sách về ĐTNN của nước ta còn thiếu đồng bộ, chưa đủ mức cụ thể, còn nhiều quy định mâu thuẫn, chồng chéo dẫn tới việc thực thi pháp luật, chính sách còn tuỳ tiện, không nhất quán. Bộ máy quản lý cồng kềnh, chồng chéo và thủ tục hành chính quá phức tạp, nhất là các thủ tục liên quan đến triển khai dự án đầu tư như đất đai, xây dựng, xuất nhập khẩu, hải quan..; Các quy định hiện hành về hình thức pháp lý của doanh nghiệp ĐTNN chưa đa dạng và chưa đáp ứng yêu cầu mở rộng các phương thức huy động vốn đầu tư nước ngoài: nhà ĐTNN chưa được phép thành lập công ty cổ phần, công ty hợp danh như quy định tại Luật Doanh nghiệp. Luật ĐTNN vẫn duy trì một số hạn chế nhất định, như yêu cầu về hình thức đầu tư trong một số lĩnh vực, yêu cầu về xuất khẩu đối với các sản phẩm, yêu cầu về nội địa hoá, phát triển nguồn nguyên liệu trong nước...

Cuối cùng là vấn đề con người: Đội ngũ cán bộ quản lý, cán bộ kỹ thuật và công nhân lành nghề quá thiếu cả về số lượng và chất lượng, không đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp nước ngoài.

Tóm lại, muốn phát huy mọi thế mạnh do Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ mang lại một cách có hiệu quả, Việt Nam cần nhìn nhận một cách đúng đắn thực trạng của nền kinh tế nước nhà trước khả năng bình thường hoá hoàn toàn quan hệ thương mại với Mỹ để có những bước đi kịp thời và đúng đắn.

22 nhóm mặt hàng thuận lợi khi xuất khẩu vào Mỹ

1. Đồ gia dụng;
2. Tác phẩm nghệ thuật, đặc biệt là tác phẩm nghệ thuật nguyên gốc;
3. Dao, kéo;
4. Hoa nhân tạo;
5. Lông thú nhân tạo;
6. Đá chạm và đá quý;
7. Kính và các sản phẩm kính;
8. Đồ trang sức;
9. Các sản phẩm da, không phải các sản phẩm lấy từ các loại thú có nguy cơ tuyệt chủng;
10. Tấm da thuộc không lấy từ các loài vật có nguy cơ tuyệt chủng;
11. Dụng cụ thắp sáng đặt cố định;
12. Nhạc cụ;
13. Các sản phẩm quang học, thị giác;
14. Giấy và các sản phẩm từ giấy;
15. Ngọc trai;
16. Chất dẻo và sản phẩm bằng chất dẻo;
17. Các sản phẩm cao su và cao su;
18. Các sản phẩm thể thao;
19. Đá và các sản phẩm làm từ đá;
20. Gạch men;
21. Ô, dù;
22. Dụng cụ nhà bếp.

22 mặt hàng trên có thủ tục đơn giản khi xuất khẩu vào Mỹ do không phụ thuộc vào các quy định hạn chế, nghiêm cấm, các giấy phép hay các văn bản khác ngoài các yêu cầu về thủ tục hải quan cơ bản. Mặt khác, có 7 nhóm sản phẩm khó xuất khẩu vào Mỹ bởi các yêu cầu có tính quy chế chặt chẽ do một hay nhiều cơ quan Chính phủ Mỹ quy định, đó là: dược phẩm; thức uống có cồn; gia cầm, các sản phẩm gia cầm và trứng; đồ chơi; động vật sống; hàng dệt may và các sản phẩm dệt may; thực phẩm chế biến.

(Nguồn: Công ty Luật Russin & Vecchi - Mỹ, văn phòng tại VN)

Ngành ngân hàng Việt Nam: Tái cơ cấu để cạnh tranh



Trong lộ trình thương mại dịch vụ Việt Nam sẽ thực thi khi Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ (HĐTM) có hiệu lực, các điều khoản cam kết thuộc lĩnh vực ngân hàng chỉ khoảng ba trang. Nhưng những dòng chữ ngắn ngủi đó đang đặt các ngân hàng Việt Nam trước nhiều thách thức. Và họ chuẩn bị cho cuộc cạnh tranh trước mặt như thế nào?

Giám đốc một ngân hàng thương mại cho rằng mối quan ngại lớn nhất của ông và một số đồng nghiệp trong giới ngân hàng trong nước là họ sẽ có thêm nhiều đối thủ cạnh tranh với nguồn tài chính dồi dào và dạn dày kinh nghiệm. HĐTM quy định rõ, sau 9 năm kể từ khi có liệu lực các ngân hàng Mỹ được phép thành lập ngân hàng con 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam. Trong thời gian 9 năm "ân hạn" cho các ngân hàng Việt Nam đó, các ngân hàng Mỹ có thể thành lập ngân hàng liên doanh với đối tác trong nước.

“Khi HĐTM có hiệu lực, không phải chỉ có ngân hàng Mỹ mới vào Việt Nam hoàn toàn theo cách của họ, mà tất cả các ngân hàng của những quốc gia khác là thành viên của Tổ chức Thương mại thế giới cũng có lợi thế này”, vị giám đốc này nói. “Trong khi chờ đợi, rất có thể họ sẽ lập thêm vài ngân hàng liên doanh mới”, ông nói. Theo ông, hình thức liên doanh có thể là một thuận lợi lớn. “Đối tác trong nước đã cắm rễ vào thị trường nay có thêm nguồn lực tài chính, cộng thêm các công nghệ, dịch vụ mới được chuyển giao từ đối tác bên ngoài một ngân hàng liên doanh Mỹ sẽ rất đáng gờm đối với các ngân hàng nội địa”' ông giải thích.

Tuy nhiên, ông Mike Temple, Phó tổng giám đốc chi nhánh Ngân hàng Hồng Kông và Thượng Hải (HSBC) tại Việt Nam, cho rằng các ngân hàng trong nước không nên quá lo ngại về điều này vì sẽ không có thêm nhiều ngân hàng nước ngoài vào đây. Ngân hàng nước ngoài nào cảm thấy cần đến Việt Nam thì họ đã có mặt “, ông nói “Với tốc độ phát triển kinh tế như hiện nay thì nơi đây không có đủ chỗ cho nhiều ngân hàng nước ngoài”. Theo ông Temple, đích ngắm hiện nay của nhiều ngân hàng nước ngoài là Trung Quốc chứ không phải Việt Nam.

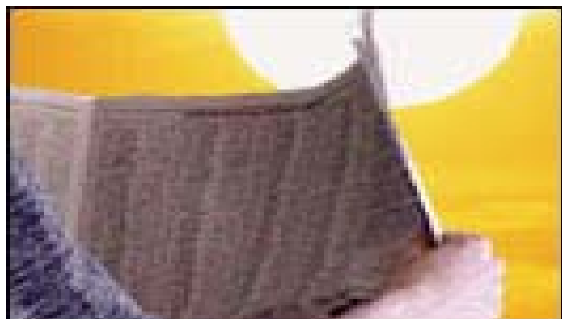
Ở một góc độ khác, ông Trần Phương Bình, Tổng giám đốc Ngân hàng Thương mại cổ phần Đông A’ khẳng định dù có thêm bao nhiêu ngân hàng nước ngoài ở Việt Nam, các ngân hàng trong nước cũng sẽ phải đương đầu với những khó khăn trong tương lai. Những điều khoản liên quan đến lĩnh vực ngân hàng trong HĐTM đang tháo bỏ dần hàng rào bảo hộ các ngân hàng trong nước. Sau 10 năm nữa, mọi ngân hàng trong nước và ngoài nước sẽ có một môi trường kinh doanh và cạnh tranh hoàn toàn bình đẳng

“Lúc đó, lợi thế rõ rệt duy nhất của các ngân hàng Việt Nam so với đối thủ nước ngoài là hệ thống mạng lưới nội địa”, ông Bình nhận định. Ông Trịnh Kim Quang, Giám đốc Công ty Chứng khoán ACBS, và ông Derek Kelly, Tổng giám đốc vừa mãn nhiệm của HSBC Việt Nam, chia sẻ ý kiến trên. Theo ông Kelly, dù Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ có mang lại nhiều thuận lợi cho các chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam trong việc phát triển và mở rộng địa bàn hoạt động, họ vẫn phải dựa vào mạng lưới của các ngân hàng trong nước để giao dịch thanh toán với khách hàng. Một ngân hàng nước ngoài dù phát triển mạnh đến đâu cũng không thể thiết lập một mạng lưới gần 100 chi nhánh với hơn 700 điểm giao dịch phủ khắp toàn cõi Việt Nam như Ngân hàng Công thương. Điều quan trọng là các ngân hàng Việt Nam sẽ tận dụng lợi thế sẵn có này như thế nào”, ông Kelly nói.

Trước một cuộc cạnh tranh không thể tránh khỏi trước mắt, giới ngân hàng trong nước đã có một số bước chuẩn bị. Ông Nguyễn Văn Bính, Chủ tịch Hội đồng Quản trị Ngân hàng Công thương, cho biết, ngân hàng của ông đang trình lên Chính phủ một kế hoạch cải tổ toàn diện để có đủ sức đối đầu với những thách thức sắp tới. Trong đề án cải tổ này, Ngân hàng Công thương đề nghị được tăng thêm vốn tự có lên 5.500 - 6.000 tỷ đồng trong vòng 5 năm tới. “Nếu được Chính phủ cho tăng vốn chúng tôi sẽ có điều kiện trang bị máy móc và hiện đại hóa hệ thống mạng lưới hiện tại của ngân hàng. Chúng tôi hy vọng sẽ đẩy mạnh hoạt động dịch vụ, nâng tỷ trọng nguồn thu từ khu vực này lên 30% thay vì chỉ 5-7% như hiện nay” ông Bính nói. Ngân hàng Công thương đã có kế hoạch mở rộng thêm mạng lưới ở Đăk Lăk, Gia Lai, Bình Phước, Sóc Trăng, cũng như mở thêm 3 đến 4 chi nhánh mới tại Hà Nội.

Các ngân hàng quốc doanh khác cũng đã đề ra chiến lược tái cấu trúc lại ngân hàng mình như các ngân hàng: Ngoại thương, Đầu tư và Phát triển, Nông nghiệp và phát triển nông thôn. Ông Trần Phương Bình cho rằng, xu thế các ngân hàng thương mại cổ phần sáp nhập với nhau là tất yếu.

1. Ree, Hapaco và Lafooco công bố kết quả kinh doanh tháng 9/2001



Công ty cổ phần cơ điện lạnh (Ree) vừa công bố kết quả kinh doanh tháng 9/2001, theo đó, tổng doanh thu tháng 9 của Ree ước thực hiện: 26,2 tỷ đồng, doanh thu thuần: 24,4 tỷ đồng; như vậy trong 9 tháng năm 2001 Ree đã đạt 247,8 tỷ đồng doanh thu và doanh thu thuần là 229,4 tỷ đồng, tăng hơn 53% so với cùng kỳ năm 2000. Ree không thể xác định lỗ lãi theo tháng vì tính chất hoạt động kinh doanh của công ty là thi công, cung cấp lắp đặt thiết bị cho các công trình xây dựng, việc kết dư chi phí dở dang cho các công trình được thực hiện hàng quý nên chỉ xác định lỗ lãi theo hàng quý và năm tài chính.

Công ty cổ phần giấy Hải Phòng (Hapaco) và Công ty cổ phần chế biến hàng xuất khẩu Long An (Lafooco) cũng đã công bố trong tháng 9/2001, Hapaco có doanh thu hơn 6 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế khoảng 310 triệu đồng còn Lafooco có doanh thu hơn 22,4 tỷ đồng, lợi nhuận 150 triệu đồng.

2. Công ty cổ phần đường Biên Hòa trả cổ tức đợt I

Công ty cổ phần đường Biên Hòa mới đây thông báo, kể từ ngày 10/10 đến ngày 20/10/2001 Công ty thực hiện chi trả cổ tức đợt I năm 2001 cho các cổ đông với mức cổ tức 3.500 đ/CP. Trên thị trường tự do, cổ phiếu của Công ty cổ phần đường Biên Hòa là mặt hàng mới nổi trong 2 tháng gần đây và ngày càng được các nhà đầu tư chú ý. Hiện tại, cổ phiếu của Công ty được giao dịch với giá dao động từ 170.000-190.000đ/CP.

3. Đại hội cổ đông bất thường Hapaco thông qua 2 dự án đầu tư

Tại Đại hội cổ đông bất thường năm 2001 của Công ty cổ phần Giấy Hải Phòng (Hapaco) diễn ra vào ngày 13/10/2001 tại Hải Phòng, các cổ đông của Hapaco đã đồng thuận thông qua cả hai dự án đầu tư do Hội đồng quản trị Hapaco đề xuất. Dự án liên doanh với Công ty TNHH Duy Mỹ (Trung Quốc) để xây dựng nhà máy sản xuất giấy dublex thay thế hàng nhập khẩu tại Hải Phòng, với công suất 10.000 tấn/năm - tổng số vốn đầu tư 10 tỷ đồng, trong đó Hapaco góp vốn bằng giá trị nhà xưởng, giá trị đất và một phần thiết bị, chiếm 60% trong tổng số vốn đầu tư. Theo kế hoạch dự kiến, thời gian sửa chữa và lắp đặt nhà máy là 8 tháng, nhà máy sẽ đi vào hoạt động với công suất 32 tấn/ngày, hệ số sử dụng thiết bị năm đầu tiên là 85%, đến năm thứ 3 sẽ là 100%. Sản phẩm sản xuất ra chủ yếu sẽ được tiêu thụ trong nước.

Dự án xây dựng nhà máy sản xuất tã lót trẻ em tại Khu Công nghiệp Nomura, thành phố Hải Phòng, với sản lượng 78 triệu sản phẩm/năm, tổng số vốn đầu tư 37,1 tỷ đồng, từ nguồn vốn vay ngân hàng, quỹ ưu đãi đầu tư... Theo kế hoạch, nhà máy sẽ gia công cho nước ngoài 62% sản lượng theo phương thức nước ngoài đưa toàn bộ nguyên, vật liệu vào và thu sản phẩm 3 năm đầu; 38% lượng sản phẩm còn lại do Hapaco tự lo nguyên, vật liệu, sản xuất để tiêu thụ trong nước.

Tại Đại hội cổ đông bất thường, các cổ đông Hapaco cũng đã thông qua phương án trả cổ tức 6 tháng cuối năm 2001 bằng cổ phiếu. Theo Tiến sỹ Vũ Dương Hiền, Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc Hapaco, nguyên nhân Hapaco sẽ trả cổ tức bằng cổ phiếu là do Hapaco cần giữ lại giá trị cổ tức bằng tiền mặt để tái đầu tư vào các dự án sản xuất kinh doanh. Bên cạnh đó, các cổ đông của Hapaco cũng sẽ được hưởng lợi trực tiếp sự chênh lệch giữa giá cổ phiếu trả cổ tức theo mệnh giá và giá giao dịch trên thị trường.

4. Ree bán lại 973.500 cổ phiếu ngân quỹ theo phương thức thoả thuận

Ngày 15/10, thông qua Công ty cổ phần chứng khoán Sài Gòn (SSI), Công ty cổ phần Cơ điện lạnh (Ree) đã bán lại theo phương thức thoả thuận 973.500 cổ phiếu trong tổng số 1.073.000 cổ phiếu ngân quỹ ở mức giá 31.900 đ/CP. Số cổ phiếu ngân quỹ còn lại Ree bán thông qua Trung tâm giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh theo phương thức khớp lệnh.

Đây là giao dịch thoả thuận thứ 3 đối với cổ phiếu Ree kể từ khi cổ phiếu này niêm yết trên thị trường chứng khoán. Trong hai giao dịch thoả thuận trước vào các ngày 8/10 và 10/10, Ree đã bán lại tổng cộng 325.000 cổ phiếu phổ thông, trong đó 170.000 cổ phiếu ở mức giá 29.000 đ/CP và 155.000 cổ phiếu ở mức 30.240 đ/CP. Toàn bộ số tiền thu được từ việc bán cổ phiếu ngân quỹ sẽ được Ree sử dụng để đầu tư thực hiện các dự án đã được Đại hội cổ đông thường niên năm 2001 thông qua.

5. Hapaco chưa được trả cổ tức bằng cổ phiếu

Vụ quản lý phát hành chứng khoán cho biết, Uỷ ban chứng khoán Nhà nước đã chính thức có công văn không cho phép Công ty cổ phần Giấy Hải Phòng (Hapaco) trả cổ tức bằng cổ phiếu mặc dù vấn đề này đã được Đại hội cổ đông bất thường của Hapaco thông qua ngày 13/10/2001.

Theo Uỷ ban chứng khoán Nhà nước, Luật Doanh nghiệp, Nghị định 48/1998/NĐ-CP về chứng khoán và thị trường chứng khoán cũng như các văn bản hướng dẫn liên quan vẫn chưa có hướng dẫn cụ thể về vấn đề trả cổ tức bằng cổ phiếu. Uỷ ban chứng khoán Nhà nước đã đề nghị Hapaco trả cổ tức 6 tháng cuối năm 2001 như bình thường, đồng thời tập trung vào việc phát hành cổ phiếu mới cho dự án xây dựng nhà máy sản xuất giấy kraft. Uỷ ban chứng khoán Nhà nước cũng hứa sẽ nghiên cứu và có hướng dẫn cụ thể về vấn đề trả cổ tức bằng cổ phiếu của các công ty niêm yết.

6. Phát hành 50 tỷ đồng trái phiếu Chính phủ theo phương thức bảo lãnh

Kho bạc Nhà nước Trung ương cho biết, đến nay Kho bạc Nhà nước đã nhận được đề nghị bảo lãnh phát hành trái phiếu Chính phủ của 3 tổ chức bảo lãnh, với tổng giá trị nhận bảo lãnh theo mệnh giá là 50 tỷ đồng, bằng 26,67% tổng giá trị trái phiếu Kho bạc Nhà nước dự kiến phát hành. Đây là lần thứ 2 trong năm nay, Kho bạc Nhà nước Trung ương phát hành trái phiếu Chính phủ theo phương thức bảo lãnh phát hành.



Mức phí bảo lãnh trái phiếu Chính phủ đợt II/2001 là 0,15% trên tổng giá trị trái phiếu nhận bảo lãnh. - Trái phiếu phát hành là trái phiếu vô danh;
- Thời hạn: 5 năm;
- Lãi suất: 7,35%/năm;
- Trả lãi 1 năm một lần;
- Ngày phát hành trái phiếu: 24/10/2001
- Ngày đến hạn thanh toán: 24/10/2006.

Trong trường hợp đến hạn thanh toán nhưng trái chủ không đến nhận lãi, tiền lãi của trái phiếu sẽ được bảo lưu và không tính lãi nhập gốc. Trái phiếu Chính phủ phát hành theo phương thức bảo lãnh đợt II/2001 sẽ được niêm yết tại Trung tâm giao dịch chứng khoán.

7. Cổ phiếu Can chính thức được giao dịch vào ngày 22/10

Cổ phiếu của Công ty cổ phần Đồ hộp Hạ Long (Halong Canfoco), với mã cổ phiếu Can được chính thức được giao dịch tại Trung tâm giao dịch chứng khoán TP.HCM kể từ phiên giao dịch ngày 22/10. Giá tham chiếu trong ngày giao dịch đầu tiên của cổ phiếu Can là 19.400 đ/CP (+/-40%. Đại diện của Công ty chứng khoán ACBS cho biết, ngoài những cổ phiếu của các cổ đông nước ngoài lưu ký tại ngân hàng HSBC, đến nay đã có khoảng 25% trong số hơn 43% cổ phiếu Can do các cổ đông

bên ngoài nắm giữ được đem đi lưu ký để tham gia giao dịch. Tuy nhiên, để tạo khả năng giao dịch cho Can, Trung tâm giao dịch chứng khoán TP. HCM đã cho phép Halong Canfoco bán ra 37.500 cổ phiếu quỹ theo phương thức giao dịch khớp lệnh. Lượng cổ phiếu này sẽ được bán ra trong thời hạn 3 tháng, kể từ ngày 22/10/2001 thông qua Công ty chứng khoán Ngân hàng A' Châu (ACBS).

8. Mở lớp phổ cập kiến thức về chứng khoán miễn phí vào tháng 11/2001



Chi nhánh Trung tâm nghiên cứu và Bồi dưỡng Nghiệp vụ chứng khoán tại TP.HCM thông báo sẽ khai giảng các lớp học phổ cập miễn phí về chứng khoán và thị trường chứng khoán cho tất cả các đối tượng quan tâm trong tháng 11. Các lớp học này sẽ chính thức khai giảng vào ngày 07 và 09/11/2001 tại 39 Nguyễn Công Trứ, Q1, TP. HCM (Văn phòng Đại diện của Uỷ ban chứng khoán Nhà nước cũ). Nội dung học sẽ tập trung giới thiệu tổng quan về chứng khoán và thị trường chứng khoán, thị trường phát hành, giao dịch chứng khoán và thông tin chứng khoán.

9. Transimex Saigon hoãn kế hoạch phát hành cổ phiếu



Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Kho vận giao nhận ngoại thương (Transimex Saigon) vừa quyết định hoãn phương án phát hành thêm cổ phiếu để huy động vốn cho dự án xây dựng bến xà lan container 1.000 tấn. Dự án này đã được Đại hội cổ đông bất thường của Công ty thông qua trong tháng 6 vừa qua. Đại diện của Transimex cho biết, việc tiến hành phát hành 300.000 cổ phiếu mới vào thời điểm hiện nay là không thích hợp và gây nhiều bất lợi cho các cổ đông. Thay vào đó, để đảm bảo hoàn thành việc xây dựng hoàn chỉnh bến xà lan đúng tiến độ và đáp ứng việc khai thác có hiệu quả, Hội đồng quản trị thống nhất sẽ vay vốn ngân hàng để thanh toán hợp đồng nhập cần cẩu trục cố định của Đức trị giá hơn 14,3 tỷ đồng.

10. Thông qua Sách hướng dẫn về những thông lệ tốt nhất trong quản trị công ty

Uỷ ban chứng khoán Nhà nước cho biết, cuốn Hướng dẫn về những thông lệ tốt nhất trong quản trị công ty và Điều lệ mẫu dành cho các công ty niêm yết vừa được thông qua, đồng thời Chính phủ sẽ ký Nghị định ban hành cuốn sách này trong thời gian tới. Cuốn sách được coi như cẩm nang để các doanh nghiệp tìm hiểu xem phải làm gì để có được một cơ cấu quản trị công ty tốt nhất.

Theo đánh giá của Uỷ ban chứng khoán Nhà nước, việc ban hành cuốn sách là bước đi đầu tiên trong chặng đường xây dựng một hệ thống quản trị công ty ở Việt Nam - với những người đi tiên phong là các công ty niêm yết.

Đã có phản ứng tích cực nhưng thị trường vẫn cần những giải pháp lâu dài, ổn định

Trước tình trạng nhiều loại cổ phiếu (CP) trên thị trường chứng khoán (TTCK) liên tục giảm giá trong thời gian dài, vừa qua, Uỷ ban chứng khoán Nhà nước (UBCKNN) đã tiến hành một cuộc họp khẩn cấp và thống nhất đưa ra 5 giải pháp nhằm làm bình ổn TTCK.

5 giải pháp là:



1. Giảm biên độ dao động giá từ +/-7% xuống +/-2%;
2. Giảm thời gian thanh toán từ T+4 xuống còn T+3;
3. Đưa những CP cầm cố sang giao dịch thỏa thuận;
4. Sử dụng Quỹ hỗ trợ thanh toán để ổn định giá;
5. Tăng lượng hàng hóa mua bán trên thị trường.

Về việc thay đổi biên độ dao động giá chứng khoán, đây là lần thứ ba các nhà quản lý thị trường thay đổi biên độ dao động giá.

- Lần thứ nhất từ +/-5% xuống +/-2%;
- Lần thứ hai từ +/-2% lên +/-7%;
- Lần thứ ba từ +/-7% xuống +/-2%.

Hiệu quả của việc hạ biên độ là giá CP của các công ty niêm yết đều tăng đồng loạt. Bên cạnh đó, các nhà đầu tư trên sàn giao dịch đã thể hiện 2 thái độ:

- Một số nhà đầu tư cũ đã mua CP ở giá cao tỏ vẻ không hài lòng. Với biên độ +/-2% thì biết đến bao lâu họ mới gỡ vốn được khi đã mua CP Ree với giá trên 90.000 đ/CP và CP Sam trên 78.000 đ/CP? Biên độ dao động cũ lớn gấp 3,5 lần biên độ mới nên với những CP đã rớt giá liên tục trong 2 tháng qua thì thời gian để phục hồi mức giá cũ phải là 7 tháng.
- Một số các nhà đầu tư khác lại tỏ vẻ yên tâm với biên độ mới này. Họ không cần biết bao nhiêu phần trăm nhưng giá đừng rớt là được vì mỗi lần giá CP rớt sẽ làm danh mục đầu tư của họ mất đi một số tiền lớn. Ngoài ra, có một số ý kiến tỏ ra lo ngại cho rằng, việc hạ biên độ lần này sẽ lại đẩy nhà đầu tư vào tình thế hành động theo trào lưu mua bán CP không cần đến những tính toán tài chính.

Quy luật thị trường về cung-cầu sẽ điều chỉnh giá đến trạng thái cân bằng và nhà đầu tư lẫn nhà đầu cơ đều phải hiểu quy luật đó. Và từ góc nhìn của thị trường, biên độ chỉ hoạt động hữu hiệu được nếu có nhà tạo giá. Không có nhà tạo giá thị trường thì có biên độ hay không biên độ, nhà đầu tư sẽ luôn ở trong thế bị động là không thể bán được CP khi giá rớt. Nhà đầu tư nên biết rằng, biên độ nhỏ sẽ làm nhà đầu tư sẽ thiệt hại ít hơn chứ không bảo vệ cho nhà đầu tư không bị thua lỗ.

Những giải pháp trên đã mang lại hiệu quả rất nhanh. Trong phiên giao dịch chứng khoán sau đó (ngày 10/10, phiên giao dịch đầu tiên sử dụng biên độ +/-2%), giá CP đã đồng loạt tăng kịch trần. Tâm lý của các nhà đầu tư trên thị trường xem ra đã phấn chấn hơn nhiều. Nhưng trong tâm trạng phấn chấn ấy các nhà đầu tư cũng không quên đặt câu hỏi rằng: Liệu những biện pháp này có phải là những động thái tích cực giúp TTCK hồi phục một cách thật sự hay không?

Nhiều chuyên gia phân tích chứng khoán cho rằng, tuy thị trường CP đã tăng giá trở lại nhưng chưa hẳn là dấu hiệu đáng mừng. Nếu xem xét kỹ diễn biến thị trường trong những phiên vừa qua - mặc dù giá các CP đều tăng kịch trần nhưng số lượng CP giao dịch lại quá thấp - thì đó chưa phải là dấu hiệu tốt. Điều này cho thấy tính thanh khoản của thị trường đã bị giảm đáng kể so với trước đây. Trong khi đó, số lượng đặt mua trên thị trường cao hơn rất nhiều lần so với lượng bán ra... khiến cho các nhà đầu tư mường tượng đến một "quả bong bóng CP lại sắp sửa phình to" trong một ngày không xa. Nhiều chuyên gia chứng khoán nhận định: Biên độ dao động giá quá hẹp sẽ là "cơ hội tốt" cho hành vi thao túng thị trường và rất có khả năng lại chuyển sang trạng thái đổ dồn vào mua CP như thời gian trước đây.

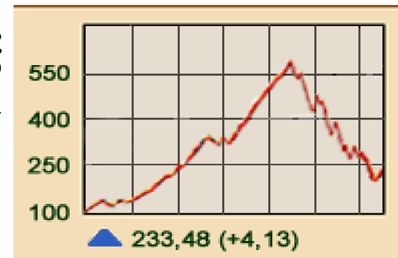
Rút ngắn thời gian thanh toán xuống mức T+3, sẽ làm tăng tính thanh toán của chứng khoán, hạn chế rủi ro cho các nhà đầu tư. Nghĩa là ở phiên giao dịch cuối tuần nhà đầu tư có

thể nhận tiền bán chứng khoán hay bán ngay cổ phiếu mà đã mua hoặc bán trong phiên giao dịch đầu tuần.

Việc chuyển những CP cầm cố sang giao dịch thỏa thuận cũng góp phần mở một hướng đi tích cực cho thị trường. Theo con số thống kê hiện nay, lượng CP cầm cố tại các tổ chức tài chính chiếm khoảng 5% lượng CP được phép lưu hành. Trong thời gian qua, cùng với trào lưu giảm giá của thị trường thì các CP cầm cố được tung ra bán nên đã làm tăng lượng cung và ảnh hưởng trực tiếp đến việc giảm giá CP.

Các chuyên gia phân tích cho rằng, việc cho phép các tổ chức tài chính thực hiện cầm cố chứng khoán sẽ tăng thêm khả năng đầu tư của công chúng. Tuy nhiên, việc cho phép cầm cố chứng khoán vay tiền đã cho thấy tác động nhiều chiều và rất khó kiểm soát. Quyết định chuyển CP cầm cố sang giao dịch thỏa thuận chỉ là một giải pháp tình thế. Về lâu dài, cơ quan quản lý cần có những quy định cụ thể và kiểm soát chặt chẽ việc cầm cố chứng khoán. Để áp dụng nghiệp vụ cầm cố cổ phiếu để mua cổ phiếu, các tổ chức cho vay bằng cầm cố cổ phiếu phải chứng minh được số tiền vay sử dụng vào mục đích gì và kiểm soát được tiền vay? Nghiệp vụ cầm cố có tác động xấu đến thị trường như có thể tạo hình ảnh khan hiếm giả tạo. Sau nữa, các công ty chứng khoán đứng ra làm đại lý cho vay không kiểm soát được luồng tiền cho vay về mục đích sử dụng, về việc tỷ lệ vốn vay vượt quá mức cho phép khi nhà đầu tư dùng cổ phiếu mua được từ nguồn tiền vay để vay tiền mua tiếp cổ phiếu.

Như thế không tránh khỏi ảnh hưởng đến chính sách tiền tệ chung của Ngân hàng Nhà nước. Đến khi giá chứng khoán giảm, các tổ chức cho vay bắt buộc các nhà đầu tư đã vay phải bán cổ phiếu ra. Việc này lại có tác dụng rất xấu làm cho giá cổ phiếu giảm mạnh liên tục, gây áp lực giảm giá chứng khoán khiến cho thị trường càng biến động theo chiều hướng xấu, bất ổn... Vì vậy việc áp dụng biện pháp đưa CP ra giao dịch thoả thuận là hợp lý hơn. Ngày 15/10, thông qua CTCP chứng khoán Sài Gòn (SSI), CTCP Cơ điện lạnh (Ree) đã bán lại theo phương thức thoả thuận 973.500 CP trong tổng số 1.073.000 CP ngân quỹ với mức giá 31.900 đ/CP. Số CP ngân quỹ còn lại Ree bán thông qua TTGDCK TTP. HCM theo phương thức khớp lệnh.



Việc sử dụng Quỹ hỗ trợ thanh toán để bình ổn giá cũng sẽ sớm được thực thi. Bản chất của Quỹ hỗ trợ thanh toán là để giải quyết những khoản rủi ro trong thanh toán của các tổ chức lưu ký. Nguồn vốn của quỹ do các công ty chứng khoán (CTCK) và các tổ chức lưu ký đóng góp như một khoản bảo hiểm cho các giao dịch mình thực hiện. Tuy nhiên, UBCKNN vẫn chưa có quyết định cụ thể về quy mô của Quỹ bình ổn giá và tỷ lệ đóng góp của các thành viên tham gia. Một hướng có thể được thực hiện là sẽ yêu cầu đóng theo khối lượng giao dịch của từng thành viên lưu ký. Về lâu dài, sẽ thành lập Quỹ bình ổn giá CP do Ngân sách Nhà nước cấp và thành lập CTCK Nhà nước.

Tăng hàng hoá cho thị trường vẫn luôn được coi là giải pháp cơ bản cho TTCK Việt Nam. Sự kiện CP của Công ty đồ hộp Hạ Long (Halong Canfoco) chính thức niêm yết và giao dịch vào ngày 22/10 đã thu hút đươhc sự quan tâm của rất nhiều nhà đầu tư. CP của công ty này được đánh giá cao và ngay trong phiên giao dịch đầu tiên (với biên độ giao dịch cho phép là +/- 40% trong phiên đầu tiên) đã tăng kịch trần. Điều này cho thấy việc lựa chọn các công ty niêm yết thực sự có chất lượng sẽ đem lại hiệu quả cho thị trường và thu hút được sự quan tâm của các nhà đầu tư.ư

Tuyệt đối tránh việc các công ty cổ phần lợi dụng danh nghĩa khả năng lên niêm yết trên thị trường để phát hành cổ phiếu huy động vốn. Chính hoạt động này (ra gây bất ổn cho các nhà đầu tư vì trắng đen lẫn lộn, ảnh hưởng nghiêm trọng đến các doanh nghiệp làm ăn tốt, đến tiến trình cổ phần hóa do người đầu tư hoang mang, không biết phải đầu tư vào doanh nghiệp nào. Thị trường ổn định là cần thiết không chỉ là niềm mong mỏi của các nhà đầu tư mà còn cả của các công ty giao dịch chứng khoán nói chung khi khách hàng ngày một vắng bóng.

Kinh tế toàn cầu khó khăn cũng có những tác dụng

Nhưng các công ty đã lấy đợt tấn công khủng bố như là một lý do để giải thích cho các hoạt động sát nhập ngày càng giảm, tình trạng sa thải nhân công và từ bỏ các dự án mới. Nền kinh tế thế giới đã suy giảm nhanh chóng và nhu cầu cũng nhanh chóng suy giảm từ trước khi xảy ra sự kiện ngày 11/9. Thực tế, các cú sốc của nước Mỹ cũng đã đem lại một số lợi ích với việc đem lại cho các công ty lý do chính đáng để tiến hành các điều chỉnh đã bị trì hoãn quá lâu. Bằng cách loại bỏ các mối làm ăn kém hiệu quả và tiến hành sa thải nhân công nhanh hơn, các công ty Mỹ có thể hồi phục nhanh chóng hơn



Làm thế nào để đối phó với khủng hoảng

Có rất ít doanh nghiệp, dù lớn hoặc nhỏ, lại không bị ảnh hưởng bởi sự thay đổi môi trường kinh doanh trong những tuần vừa qua. Rất nhiều doanh nghiệp cảm thấy một trạng thái mới, một trạng thái dễ bị tổn thương, tâm trạng e ngại rủi ro và sự nhận thức về trạng thái dễ tổn thương của nền kinh tế hoạt động đang cực kỳ nhịp nhàng. Ở khắp nơi các nhà quản lý đang tự hỏi làm thế nào để điều chỉnh trong thời kỳ bất ổn hiện nay và trong viễn cảnh đen tối sắp tới.

Đối với các doanh nghiệp yếu ớt, thảm hoạ này thực sự là một sự huỷ diệt dễ thấy nhất, một số hãng hàng không trên thế giới dường như không thể sống sót. Nhiều khách sạn, các công ty cho thuê ôtô và các nhà tổ chức hội thảo dường như cũng sẽ phải đóng cửa vào mùa thu năm nay. Điều tương tự cũng có thể xảy ra với một số công ty bảo hiểm. Phần lớn các doanh nghiệp có thể tiếp tục tồn tại sau khi nhu cầu đột ngột giảm, với mức 5% hoặc 10%. Nhưng để đương đầu với tình trạng nhu cầu giảm đi một nửa lại là một vấn đề khác và rất nhiều doanh nghiệp không thể xoay sở nổi.

Đối với các công ty sống sót, viễn cảnh kinh tế sắp tới vẫn chỉ là một sự không ổn định về cả mức độ suy thoái của nền kinh tế cũng như khoảng thời gian xảy ra suy thoái. Cả hai vấn đề này sẽ phần nào phụ thuộc vào các sự kiện chính trị và quân sự sắp tới. Nhưng các công ty đã lấy đợt tấn công khủng bố như là một lý do để giải thích cho các hoạt động sát nhập ngày càng giảm, tình trạng sa thải nhân công và từ bỏ các dự án mới. Nền kinh tế thế giới đã suy giảm nhanh chóng và nhu cầu cũng nhanh chóng suy giảm từ trước khi xảy ra sự kiện ngày 11/9. Các nhà sản xuất Mỹ và các công ty công nghệ đã phải chịu cảnh suy thoái kể từ năm ngoái. Phần lớn sự sụp đổ niềm tin của người tiêu dùng Mỹ đã xuất hiện từ 10 ngày đầu tiên của tháng 9. Hiện giờ người ta đổ lỗi cho những kẻ khủng bố và cuộc chiến chống khủng bố về những vấn đề đã xuất hiện từ trước đó.

Thực tế, các cú sốc của nước Mỹ cũng đã đem lại một số lợi ích với việc đem lại cho các công ty lý do chính đáng để tiến hành các điều chỉnh đã bị trì hoãn quá lâu. Bằng cách loại bỏ các mối làm ăn kém hiệu quả và tiến hành sa thải nhân công nhanh hơn, các công ty Mỹ có thể hồi phục nhanh chóng hơn. Trong bất kỳ trường hợp nào, các công ty khôn ngoan sẽ giả định rằng, các vấn đề họ có nguyên nhân chính từ cuộc suy thoái - điều đã xảy ra từ trước đó, và điều này sẽ biến mất vào một ngày nào đó chứ không phải là do các mẫu hình lâu dài mới của người tiêu dùng. Một ngày nào đó, người ta sẽ đi du lịch và tiếp tục mua sắm một cách

cuồng nhiệt như trước đây.

Tuy nhiên, sự kiện ngày 11/9 cũng sẽ để lại một dấu ấn. Trong một vài năm sắp tới, rất nhiều công ty sẽ chú trọng đến vấn đề an ninh và mức độ đảm bảo. Một vài bài học đã được rút ra từ việc người ngăn ngừa thảm hoạ con bọ thế kỷ (Y2K) có thể sẽ có ích. Các hệ thống máy tính trọng yếu sẽ được nhân ba, chứ không chỉ nhân đôi, và được phân bổ ở những nơi khác nhau: Ngân hàng New York đã có hai hệ thống thanh toán, với hệ thống điện thoại và điện riêng, nhưng cả hai hệ thống này đều nằm tại khu Mahattan và không thể sử dụng được sau vụ tấn công khủng bố. Các công ty sẽ muốn biết các nhân viên chủ chốt của họ làm việc ở đâu và xem xét liệu có để các nhân viên chủ chốt làm việc trong cùng một toà nhà. Các hợp đồng đi thuê bên ngoài sẽ được soạn thảo lại để đề phòng trường hợp xảy ra thảm hoạ. Các dây chuyền cung ứng sẽ được thiết kế lại, để chúng trở nên khó bị gián đoạn hơn. Mức độ kiểm tra an ninh sẽ được tăng cường.

Phần lớn những thay đổi này sẽ tạo ra sự dư thừa. Do vậy, chúng sẽ làm tẻng chi phí và giảm bớt tính hiệu quả khi mà công ty gặp phải khó khăn. Những vấn đề lớn nhất đối với hầu hết các công ty là làm thế nào để xoay sở qua thời kỳ khó khăn. Đó là một kỹ năng đã bị lãng quên của nhiều thập kỷ trước. Các ông chủ phương Tây ngày nay phần lớn chỉ là các nhà quản lý trung gian hoặc nhà quản lý cấp thấp trong đợt suy thoái trước đó. Ngày nay, tầng lớp quản lý trung gian thuộc về những gương mặt mới. Một số công ty lớn nhất trên thế giới như Vadafone và Cisco, chỉ là những đứa trẻ trong thời kỳ thuận lợi, không có bất kỳ ký ức gì về cách thoát ra khỏi cuộc suy thoái.

Các công ty cần có kiểu ký ức như vậy, bởi điều hành một doanh nghiệp trong thời kỳ khó khăn thì khó hơn nhiều so với việc điều hành doanh nghiệp thuận lợi. Điều kiện khó khăn buộc các doanh nghiệp phải ra quyết định khó khăn. Cho tới nay, rất nhiều doanh nghiệp đã tiến hành các biện pháp đơn giản: cắt giảm quảng cáo, cắt giảm chi tiêu vốn, cắt giảm các chuyến du lịch kinh doanh nhưng cuối cùng thì các công ty vẫn cần phải quảng cáo, đầu tư và tiếp tục các chuyến du lịch. Thay vào đó, họ nên đặt ra các câu hỏi có ý nghĩa then chốt như các nhân viên nào sẽ phải ra đi và những nhân viên nào ở lại, đóng cửa văn phòng nào và không tiếp tục sản xuất mặt hàng nào.

Đã đến lúc cho cách tiếp cận Shackleton

Sau đó, các công ty cần phải được nâng cao tinh thần. Điều này có nghĩa là trong số những việc cần làm, tìm ra cách khôn ngoan nhất để duy trì được đội ngũ nhân viên sáng giá nhất (chẳng hạn như cho phép nhân viên đi nghỉ ngắn ngày với mức thu nhập thấp)`nh đạt nhất của năm ngoái kiểu như Jef Bezos hay Richard Li, mà cả nhà quản lý khiêm tốn Ernest Shackleton -một đối thủ trong cuộc thám hiểm bắc cực đầu thế kỷ 20 của nhà thám hiểm huênh hoang Robert Scott. Như giải thích của một quyển sách đang được ưa chuộng về quản lý, Shackton đã tìm ra những cách thức tài tình để duy trì tinh thần nhân viên khi họ bị bỏ rơi trong suốt một mùa đông tại Bắc cực, bằng cách làm cho họ luôn bận rộn và đầy nhiệt tình và kiểm soát một cách thận trọng những kẻ tức giận. Scott có thể đã đến được Bắc cực. Nhưng toàn bộ đội của ông ta đã chết. Shackleton đã cứu sống toàn bộ nhân viên của ông ta sau một chuyến đi phi thường để tìm kiếm sự giúp đỡ. Những kỹ năng cần thiết để dẫn dắt mọi người trong thời kỳ tăm tối có thể không hào nhoáng như những gì cần đến trong thời kỳ thịnh vượng, nhưng đó là một cuộc thử thách thật sự đối với nhà quản lý tài năng.

Suy thoái tạo ra thuận lợi cũng như những thách thức. Suy thoái sẽ không tồn tại mãi mãi. Đợt suy thoái này có thể sẽ kết thúc sau 1 năm kể từ bây giờ. Trong lúc này, các công ty sử

dụng tiền để có được các vụ kinh doanh béo bở hoặc những nhân viên ưu tú, sẽ kiếm được những món hời. Nếu các công ty này không quá bối rối và chịu liều lĩnh đôi chút, họ sẽ được hưởng lợi khi mặt trời lại xuất hiện. Nhiều công ty mới đã ra đời trong thời gian này được thiết kế để đương đầu với khả năng cũng như vươn lên trong thuận lợi. Các nhà quản lý điều hành tốt trong những tháng sắp tới sẽ trở thành ngôi sao trong những năm sắp tới. Đây là giai đoạn đầu của một thời kỳ thịnh vượng mà bạn có thể dễ dàng kiếm được một khoản kếch xù. Đây là thời điểm mà các công ty nên chuẩn bị để tạo dựng chỗ đứng

---

Cắt giảm nhân cong phải chăng là giải pháp?

Các công ty đang hết sức cố gắng để tìm cách giảm chi phí, điều này cũng gần như đồng nghĩa với việc sa thải nhân công. Nhưng đây không phải là một liều thuốc chữa bách bệnh cho cơn suy thoái kinh tế toàn cầu hiện nay. Người ta có thể tiến hành cắt giảm chi phí cho những khoản không cần thiết trước mắt, thay cho những thay đổi trong vấn đề nhân sự vì hành động thay đổi nhân công có thể tạo những áp lực căng thẳng, ảnh hưởng tới những người lao động còn lại...



Điều hành một công ty trong khi nền kinh tế thịnh vượng là một việc khá dễ dàng. Trong thời gian xảy ra suy thoái thì công việc sẽ khó khăn hơn. Các sai sót sẽ lập tức bộc lộ. Ngày nay rất nhiều các nhà quản lý đang sống trong môi trường kinh doanh ngày càng tồi tệ, ở mức độ thay đổi nhanh hơn nhiều so với những gì mà họ đã chứng kiến và phải ra các quyết định mà họ chưa hề nghĩ đến. Ứng xử của ngày hôm nay sẽ quyết định một công ty có thể sống sót trong thời kỳ khó khăn sắp tới hay không.

Hầu hết các quyết định của các nhà quản lý xoay quanh vấn đề cắt giảm chi phí. Các công ty nhanh chóng chuyển từ trạng thái quản lý để có lợi nhuận sang tích cực tìm kiếm cách để bảo tồn vốn. Rick Wagoner, nhà quản lý chính của General Motor nói: "Tác động của môi trường bất an là chúng tôi phải tập trung vào việc quản lý doanh nghiệp từng ngày một, chú trọng nhiều hơn đến các vấn đề trong ngắn hạn". Các mục tiêu dài hạn là không thể xác định được trong khi các mối quan tâm trong ngắn hạn chỉ là sẽ có lãi hay là lỗ.

Do vậy, hãng British Airways đang rà soát kỹ lưỡng các hoạt động của hãng để tìm cách tiết kiệm chi phí, theo như lời của David Sparlok, Giám đốc phụ trách chiến lược của hãng. Một giải pháp dễ thấy nhất là điều chỉnh mức chi tiêu vốn dành cho các máy bay mới. Hãng cũng đang cố gắng quản lý thời gian làm thêm hiệu quả hơn, như là một cách thức khác để mở rộng hơn diện giảm biên chế. Trong khi cắt giảm lao động thì cần có những khoản chi phí nghỉ việc lớn, hạn chế việc làm ngoài giờ có vẻ là một giải pháp tài chính thuận lợi hơn.

Một cách khác để tiết kiệm chi phí là loại bỏ việc mua các dịch vụ không cần thiết. Trong những năm 90, các công ty đã thuê các công ty khác thực hiện các hoạt động hỗ trợ. Daniel Pink, một nhà văn Mỹ, đã miêu tả việc thuê nhân công ngoài như vậy là một bước chuyển sang "một quốc gia với các hãng tự do". Giờ đây, rất nhiều hãng tự do kiểu này là nạn nhân đầu tiên của việc cắt giảm chi phí. Một đối tác của một doanh nghiệp nhỏ hoạt động trong lĩnh vực quan hệ công chúng phàn nàn: "Đợt tấn công khủng bố xẩy ra đúng vào lúc mà các khách hàng lớn của chúng tôi lập kế hoạch cho năm tài chính sắp tới. Chúng tôi đã bắt đầu nhận được các thông báo thời hạn ba tháng về việc chấm dứt hợp đồng".

Rất nhiều công ty nhận thấy rằng việc sa thải nhân viên thời vụ đầu tiên sẽ tốn kém ít hơn,



đặc biệt là ở khu vực lục địa châu Âu, nơi có các điều luật tuyển dụng khắt khe. Khi mà công ty Alcatel, một công ty xây lắp khổng lồ của Pháp, tiến hành sa thải 1.045 nhân viên trong thời gian gần đây thì có tới 873 nhân viên là thuộc loại thời vụ.

Ở cả hai bên bờ Đại Tây Dương, việc sa thải nhân viên vẫn tiếp tục tiếp diễn. Các ngành công nghệ và chế tạo đã bị giảm sút kể từ năm ngoái. Sau cuộc tấn công 11/9, tình trạng bi đát đã lan sang ngành dịch vụ. Tại Mỹ, số nhân viên bị sa thải trong năm nay gấp hơn 2 lần so với con số của cả năm 1999 và 2000 cộng lại. Chỉ riêng trong tháng 9/2001, 200.000 nhân viên đã biến mất khỏi danh sách trả lương.

Rất nhiều hãng coi sự kiện ngày 11/9 là một lý do để tiến hành việc sa thải nhân viên- điều mà họ đã cân nhắc từ trước. First Call, một công ty nghiên cứu Mỹ cho rằng, 2/3 trong số các công ty ở trong trạng thái cần cảnh báo về lợi nhuận, đã đổ lỗi cho hành động tấn công khủng bố: không mang tính thuyết phục, nhưng lại hết sức thuận lợi đối với các nhà quản lý.

John Challenger, nhà quản lý cao cấp của công ty Challenger, Gray&Chrismas, một công ty hàng đầu về dịch vụ tìm việc cho những nhân viên bị sa thải tại Chicago đã hoạt động kinh doanh từ giữa những năm 1960. John không thể nhớ nổi trong quá khứ có một sự suy giảm như vậy đối với thị trường lao động hay không. Chỉ riêng việc sa thải nhân công của các hãng hàng không đã là một điều khủng khiếp. John nói: 'Tôi chưa từng thấy một đợt cắt giảm lao động lớn như vậy của một ngành nghề".

Các bài giảng hoa mĩ về tầm quan trọng của việc duy trì các tài năng vốn thịnh hành trong năm ngoái giờ đã bị lãng quên. David Hofrichter, một đối tác của công ty PwC/Unifi Network (một công ty tư vấn) nói: "Các nhà quản lý các phòng ban nói với tôi rằng họ như đang đứng trước mũi tàu hoả. "Khi nhà quản lý nói rằng chúng ta cần cắt giảm 1/3 số nhân viên để đảm bảo mức lợi nhuận, không có ai muốn ra đi và họ đều lập luận rằng các nhân viên chủ chốt và các nhà quản lý danh tiếng cần phải được giữ lại. Các đợt du học thú vị cũng bị cắt bỏ. Karin Ash, Giám đốc phụ trách dịch vụ hỗ trợ nghề nghiệp tại Đại học Cornell nói: "Trong suốt 30 năm qua, tôi chưa từng thấy có nhiều công ty từ chối nhận thêm nhân viên như vậy. Trung bình là một hoặc hai trường hợp. Năm nay số bị từ chối đã lên đến hơn 100".

Tuy nhiên, một số ít công ty không chịu cắt giảm nhân viên. Hãng hàng không Southwest Airlines là một thí dụ. Fred Reichheld, tác giả của hai cuốn sách nói về lòng trung thành, tỏ ra hết sức ngưỡng mộ " Các công ty này nhận thức một cách thấu đáo rằng lòng trung thành của nhân viên sẽ giúp làm giảm chi phí như thế nào". Các công ty này cũng có được lợi thế do từ lâu đã áp dụng các biện pháp truyền thống đối với tiền mặt và các khoản nợ.

Cho đến gần đây, mất việc không phải là điều gì khủng khiếp. Tại thung lũng Silicon, cách đây 18 tháng, việc đi tìm một việc làm mới đồng nghĩa với việc đưa ôtô của bạn sang đỗ tại sân của một công ty gần đó. Thậm chí là ngay trong năm nay, thời gian cần thiết để tìm một việc làm mới ở Mỹ đã giảm từ 2,27 tháng trong quý I xuống còn 2,07 tháng trong quý II. Trong quý III, khoảng thời gian này tăng lên, nhưng chỉ ở mức 3,04 tháng. Các ngành chăm sóc sức khỏe, năng lượng an ninh và quốc phòng đều tuyển nhân viên.

Kết quả là, khi một người mất việc trong khoảng thời gian trước mùa hè anh ta sẽ khá chậm chạp trong việc đi tìm việc mới. Một phụ nữ bị mất việc vào tháng 5 năm ngoái nói: "Tôi đi

chơi suốt mùa hè".

Các nhân viên của các ngân hàng đầu tư cũng hành động như vậy. "Bạn không thể có được một tách cà phê tại khu vực Upper East Side trong mùa hè này". Ngày nay tìm việc đồng nghĩa với việc bớt kén chọn, thậm chí là quay lại với một công ty có tiền đồ ảm đạm - công ty mà hai năm trước đó rất có triển vọng.

Làm gì với các nhân viên?

Do nền kinh tế Mỹ đang phải hứng chịu sa thải nhân viên mang tính hệ thống nên các nhà quản lý rơi vào tình thế khó khăn. Sự kiện ngày 11/9 đã khiến công việc của họ khó khăn hơn nhiều - Jeanie Duck, tác giả của cuốn sách có tựa đề: "The change Monster" nói về việc quản lý nhân viên trong thời kỳ khủng hoảng. Các nhân viên thông thường bắt đầu đặt câu hỏi: "Tại sao lại đặt vấn đề chúng tôi đang làm việc gì?. Nếu chúng tôi làm việc tốt, liệu có phải tôi đang làm những gì mà xã hội cần? Các nhân viên này cần có cấp lãnh đạo trả lời câu hỏi này của họ.



Để đưa ra một thí dụ, Jeanie nhắc lại điều đã xảy ra tại một buổi họp của các nhân viên bán hàng của công ty Pfizer tại Bắc Mỹ, một công ty thuốc lớn tại Orlando, Florida vào ngày 11/9. Tiếp tục cuộc họp có vẻ bất kính với những người đã chết. Nhưng các tuyến giao thông đường không đã bị dừng, không ai có thể về. Sau đó Mick Mosebrook, Phó Chủ tịch điều hành phụ trách bán hàng, đứng dậy và nói: "Những kẻ khủng bố muốn lấy đi mạng sống của người dân. Công ty Pfizer có mục đích là kéo dài cuộc sống của khách hàng. Những kẻ khủng bố muốn phá hoại cuộc sống thường nhật. Chúng ta muốn mọi người đều thoải mái. Chúng ta sẽ không cho phép những kẻ khủng bố có mặt trong đời sống của chúng ta". Sau đó cuộc họp tiếp tục được tiến hành.

Tuy nhiên, các phản ứng kiểu như vậy khó mà sử dụng được khi cần phải cắt giảm hàng loạt nhân công. Ngoài ra, nhiều nhà quản lý trung gian giờ đây phải loại bỏ cả những nhân công làm việc tốt - điều chưa từng xảy ra trước đây. Không có gì phải ngạc nhiên khi các nhà quản lý làm điều này theo một cách thức tồi tệ và rồi họ tìm thấy tên của mình tại các website bôi bác kiểu như fuckedcompany.com. Bà Duck khuyến cáo: "Đừng tuyên bố tên của những người phải hiện diện trên những hệ thống địa chỉ công cộng. Điều đó làm hại cho tôi cũng như cho bạn".

Một việc cũng khó khăn như vậy là đảm bảo rằng công ty đó đã sa thải đúng những người cần thiết. Đề nghị những người thừa tự nguyện ra khỏi công ty có vẻ là một giải pháp đơn giản, nhưng điều này thường có nghĩa là phải mất thêm tiền khi mất đi những nhân viên sáng giá nhất. Tại Đức, quyền tự do sa thải bị giới hạn bởi các hiệp định phức tạp với công đoàn, theo đó những người vào sau cùng sẽ bị sa thải đầu tiên, bất kể họ giỏi tới mức nào. Tại Mỹ, các nhà quản lý e sợ luật pháp nếu họ sa thải quá nhiều người thuộc cùng một nhóm giới tính hoặc cùng một chủng tộc.

Thậm chí là ngay cả khi mọi việc đều tốt đẹp, các đợt sa thải nhân viên thường khiến cho nhân viên công ty đó trở nên quá khích và mất tập trung. Đội ngũ nhân viên còn lại sẽ có cảm giác tội lỗi - lỗi của kẻ sống sót. Họ cũng trở nên rối loạn và kém hiệu quả - theo nhận xét của Darrel Rigby, một đối tác cấp cao tại Brain và là nhà cố vấn. Họ sẽ ngại gặp lại rủi ro hơn và kém sáng tạo hơn. Họ dành nhiều thời gian hơn để tán phét và để tìm công việc mới. Và người quản lý sẽ phải gánh chịu hậu quả về sức khoẻ. Một cuộc nghiên cứu năm 1998 được tiến hành tại 45 bệnh viện của Mỹ cho thấy các nhà quản lý có nguy cơ bị bệnh tim lớn gấp 2 lần trong tuần đầu sau khi sa thải nhân viên. Chẳng có gì là khó hiểu khi không ai muốn làm người quản lý trong thời kỳ suy thoái.

Vật liệu xây dựng Việt Nam có đứng vững sau hội nhập ?



Theo đánh giá của nhiều chuyên gia về thị trường vật liệu xây dựng Việt Nam, việc các mặt hàng vật liệu xây dựng nước ta hiện chiếm lĩnh tới 90% thị phần nội địa chủ yếu là nhờ có các chính sách bảo hộ của Nhà nước. Tuy nhiên, trong thời gian tới, theo lộ trình cắt giảm thuế quan mà Việt Nam đã cam kết khi gia nhập Khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA), các doanh nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng sẽ phải cạnh tranh ngày càng gay gắt trên thị trường, cả trong nước và nước ngoài.

Mức giá còn khá cao

Ông Trần Văn Huynh, Chủ tịch Hội VLXD Việt Nam buông một lời nhận xét mà ai cũng phải "gật gù": "giá cả VLXD của ta còn cao hơn các nước trong khu vực". Lờy ví dụ, giá xi măng trong nước hiện nay dao động từ 43USD đến 60USD/tấn tuỳ theo mác và công nghệ sản xuất, trong khi giá xi măng ở Trung Quốc chỉ từ 30USD đến 40 USD/tấn, ở Thái Lan khoảng trên dưới 40 USD/tấn; Giá gạch ốp lát trên thị trường của ta cũng cao hơn Thái Lan từ 20 đến 25%, giá xuất khẩu cao hơn Indonesia từ 25 đến 27%...

Chuyên gia Vũ Xuân Đào, Viện nghiên cứu thị trường giá cả cũng khẳng định "giá VLXD của ta hiện nay có giảm so với thời điểm trước nhưng còn cao hơn nhiều so với một số nước trong khu vực, từ 15% đến 100% tùy theo từng chủng loại mặt hàng". Chưa bàn đến chất lượng, chỉ riêng việc giá cả VLXD của ta quá cao như cảnh báo của các chuyên gia đã đủ thấy mặt hàng này kém lợi thế cạnh tranh như thế nào. Đó là chưa nói đến, vào thời điểm hiện tại, các mặt hàng như xi măng, gạch ốp lát, sứ vệ sinh... vẫn đang có "cơ hội sống còn" lớn bởi đây đều là những sản phẩm thuộc danh mục các mặt hàng Việt Nam đang sử dụng biện pháp thuế quan và phi thuế quan để khống chế thị trường.

Các chuyên gia cho rằng, với giá thành cao như vậy, tới đây các mặt hàng vật liệu xây dựng Việt Nam không chỉ gặp khó khăn ngay trên "sân nhà" mà sẽ còn mất khả năng cạnh tranh trong xuất khẩu.

Có thể lấy một số mặt hàng vật liệu xây dựng như clinker, xi măng, sứ vệ sinh, gạch ceramic, kính xây dựng làm ví dụ. Hiện tại, thuế suất nhập khẩu đối với các mặt hàng này vẫn nằm trong khoảng 40-50%. Nhưng theo lộ trình cắt giảm thuế quan CEPT/AFTA, đến năm 2003, các mức thuế suất này sẽ phải giảm xuống còn 20% và đến năm 2006 là 5%. Khi đó, cùng với việc các yếu tố phi thuế quan cũng bị loại bỏ, chắc chắn sự cạnh tranh sẽ còn diễn ra gay gắt hơn ngay không chỉ ở thị trường ngoài nước mà cả trên thị trường nội địa.

Vì sao giá cả VLSX lại cao ?

Các doanh nghiệp VLXD đang dự định đưa mặt bằng giá VLXD trên thị trường nội địa đến năm 2005 tương đương với mặt bằng giá loại hàng này của các nước trong khu vực. Theo một số chuyên gia kinh tế, dự định trên là khá táo bạo. Vì sao vậy ?
Từ phân tích thực tế sản xuất, các chuyên gia đã giúp doanh nghiệp khi đưa ra hàng loạt nguyên nhân dẫn đến giá thành VLXD của ta cao. Đó là do suất đầu tư lớn; giá thành vật tư, phụ tùng thay thế nhập khẩu đắt; tiêu hao vật chất lớn, chi phí quản lý cao... Hiệu suất đầu tư các nhà máy xi măng của ta từ 142 USD/tấn đến 193 USD/tấn thì suất đầu tư của Thái Lan chỉ 120 USD đến 130 USD/tấn. Do đó, việc phấn đấu giảm suất đầu tư là việc cấp bách,

các doanh nghiệp khi nghiên cứu lập báo cáo khả thi phải tính toán chặt chẽ để đạt hiệu quả cao nhất; có giải pháp công nghệ hợp lý, tiên tiến, cung cấp thiết bị theo từng cụm để có giá hợp lý nhất, rút ngắn đầu tư, xây dựng, sử dụng tối đa thiết bị trong nước; giảm chi phí ngoại tệ...

Các số liệu nghiên cứu của ngành xây dựng cũng cho thấy, hiện giá nguyên, nhiên liệu đầu vào của ta cũng cao hơn các nước bạn: Giá điện cao hơn các nước trong khu vực từ 30 đến 40%; cước vận tải cao hơn 20%; than cũng không ngừng tăng giá. Trong khi đó, tiêu hao vật chất sản xuất của ta lại rất lớn: trung bình các nước mất 95 kwh điện/tấn xi măng, còn ở ta thì tới 100 đến 150 Kwh/tấn; tiêu hao nhiên liệu của họ là từ 690 đến 720 Kcal/kg clinker thì ở ta là từ 820 đến 1600 Kcal/kg clinker... Trong khi đó, khâu khai thác, chế biến nguyên liệu của ta cũng còn manh mún, công nghệ lạc hậu, lãng phí tài nguyên; hàng năm phải nhập khẩu lượng lớn nguyên liệu với giá đắt khi dự trữ trong nước có thừa; chi phí quản lý cao và đội ngũ cán bộ còn thiếu, yếu...

Khắc phục tình trạng trên, các chuyên gia cho rằng doanh nghiệp VLXD phải rà soát lại định mức tiêu hao vật chất, năng lượng; khẩn trương cải tạo phương pháp sản xuất xi măng ướt sang khô, dùng than thay dùng dầu trong sản xuất clinker; xoá bỏ các tiêu cực phí trong hợp đồng mua bán vật tư. Doanh nghiệp VLXD cũng phải sắp xếp lại tổ chức sản xuất, giảm lực lượng gián tiếp, phụ trợ, nâng cao năng suất lao động để giảm tỷ lệ tiền lương trong giá thành; coi trọng công tác đào tạo cán bộ. Doanh nghiệp còn phải chủ động xây dựng chiến lược thị trường với những mục tiêu, bước đến lộ trình cụ thể, vững chắc để chiếm lĩnh thị trường; quy hoạch cùng nguyên liệu và nghiên cứu sản xuất trong nước thay thế các nguyên vật liệu nhập khẩu...

Doanh nghiệp cần chủ động tự cứu mình

Thông cảm trước khó khăn của các doanh nghiệp VLXD, nhưng nhiều người cũng đồng tình với ý kiến của Thứ trưởng Bộ Xây dựng Tống Văn Nga là "các doanh nghiệp hãy tự cứu mình trước khi kêu Chính phủ".

Sở dĩ ông Nga có lời "kêu gọi" này là vì, dường như hiện nay nhiều doanh nghiệp VLXD trong nước vẫn còn chưa sẵn sàng chấp nhận sự cạnh tranh; chưa xác định rõ con đường đi đến thành công của họ là phải cạnh tranh và nên tập trung dồn sức chuẩn bị khẩn trương để cạnh tranh thắng lợi. Bằng chứng là, cho đến thời điểm này, vẫn còn "nhiều" doanh nghiệp nêu "giải pháp" tháo gỡ khó khăn tiêu thụ bằng lời kêu gọi Nhà nước làm "bà đỡ".

Trong những "lời kêu gọi" Chính phủ và các cơ quan quản lý Nhà nước, cũng có những đề nghị khá hợp lý như : Nhà nước cần có cơ chế kiểm soát hữu hiệu chi phí sản xuất hàng hoá dịch vụ độc quyền để khắc phục những bất hợp lý trong giá cả của hàng hoá ; cần tăng cường vai trò trợ giúp thông tin dự báo, dự đoán thị trường giá cả trong và ngoài nước cho các doanh nghiệp; tổ chức xúc tiến thương mại ; đầu tư xây dựng các nhà máy VLXD phải căn cứ vào nhu cầu cụ thể và quản lý chặt việc cấp giấy phép đầu tư; đẩy mạnh chính sách kích cầu, triển khai các chương trình nhà ở đồng thời có biện pháp nâng cao thu nhập và sức mua cho dân cư ; tăng cường kiểm soát và xử lý mạnh mẽ hàng nhập lậu; có chương trình đầu tư cho công tác khảo sát tài nguyên...

Canada: Thị trường cho hàng thủ công mỹ nghệ Việt Nam



Thị trường Canađa là nơi rất hấp dẫn các nhà sản xuất và cung cấp hàng XK ở Việt Nam, trong đó có hàng thủ công mỹ nghệ. Mới đây, Văn phòng Xúc tiến Thương mại Canađa đã gặp gỡ các DN lớn chuyên làm hàng thủ công mỹ nghệ ở Việt Nam để giúp họ có thêm thông tin và làm sao để đưa hàng của mình sang bán tại Canađa.

Theo ông Nguyễn Chiến Thắng, Tham tán Thương mại Việt Nam tại Canađa, mỗi năm Việt Nam xuất sang Canađa khoảng 80 -110 triệu USD sản phẩm hàng hoá. Việt Nam đang là nước xuất siêu với Canađa. Thực sự Canađa là một thị trường rất hấp dẫn do tổng kim ngạch XNK hàng năm của nước này là 400 tỷ USD, cán cân XK và NK cân bằng với nhau. 85% kim ngạch XK của Canađa là sang Mỹ. Do đó có thể coi thị trường Canađa là một bước quan trọng để giúp cho hàng hoá Việt Nam có thể bước chân vào Mỹ.
Theo các số liệu của Canađa, việc nhập khẩu các mặt hàng thủ công mỹ nghệ vào thị trường này tăng dần lên trong vòng 2 năm trở lại đây. Trung Quốc đang được coi là nhà cung cấp lớn nhất cho các sản phẩm thủ công mỹ nghệ cho Canađa, tiếp đến là Philippin, Thái Lan, Mêhicô, Ấ'n Độ... Các mặt hàng thủ công mỹ nghệ NK vào Canađa đặc biệt tăng mạnh vào những dịp lễ tết, như lễ Giáng sinh. Trong đó những sản phẩm tăng NK đáng kể như: tượng nhỏ, vật trang trí trên tường làm bằng gỗ, sản phẩm thắp sáng (đèn không dùng điện, giá cắm nến...), chiếu cói, đồ mây tre, rổ rá, sản phẩm dệt may, thảm may tay...

Theo Cơ quan Xúc tiến Thương mại Canađa, không phải bất cứ sản phẩm thủ công mỹ nghệ nào cũng có thể nhập khẩu vào thị trường này, mà chỉ những sản phẩm đạt một số tiêu chuẩn sau mới được NK: sản phẩm có hình thể hoặc trang trí theo truyền thống của người bản xứ, hay tượng trưng cho bất cứ biểu tượng quốc gia, lãnh thổ hay tôn giáo của khu vực địa lý làm ra sản phẩm. Sản phẩm làm bằng tay hay dụng cụ, thiết bị cơ khí sử dụng bằng tay hay chân, loại mẫu mã độc đáo riêng biệt của nước sản xuất, không nhái theo mẫu mã của bất cứ quốc gia nào khác, hàng không được sản xuất với khối lượng lớn, hoặc bằng các dụng cụ tinh vi tôn giáo, văn hoá. Sản phẩm thủ công mỹ nghệ không hội đủ các tiêu chuẩn này không được hưởng ưu đãi về thuế.

Căn cứ vào các sản phẩm được coi là phù hợp để xét giảm thuế quan khi nhập khẩu vào thị trường Canađa, Việt Nam có thể XK các mặt hàng như các loại con rối, nhạc cụ dân tộc, vỏ bầu bí, quạt, tấm chắn, sơn mài, khuôn hình và hình thú chạm khắc bằng tay, vật trang trí, gương và tượng nhỏ từ bột mì, giá đèn, nhang, toàn bộ phần lớn làm bằng đất sét, mặt nạ, các sản phẩm nghệ thuật làm từ giấy hay giấy bồi... Ngoài ra là các đồ trang trí, lưu niệm làm từ vỏ dừa, cẩn ốc xà cừ, san hô, đồi mồi, kim khí thô, thuỷ tinh đá bột, len cotton, đèn hoa đăng làm bằng đá, khăn quàng bằng tay và vải trải bàn thêu tay.

Tuy nhiên , theo bà Carolyn Buchan, Giám đốc điều hành Văn phòng Xúc tiến Thương mại Canađa (TFOC) thì nhu cầu chủ yếu là các sản phẩm là rổ rá các loại, gỗ chạm khắc, thêu và may đính, sản phẩm sơn và bằng giấy, trang sức, gỗ chạm khắc, nhuộm và in, thảm trải sàn, gốm sứ, hàng thêu và dệt, hàng thủ công cho âm nhạc và nhà hát, khăn trải giường, khăn trải bàn, đồ đan bằng sợi gai, trúc, tre, cũng như bàn tủ, ghế thảm và vật trang trí tường.

Các DN Việt Nam cần lưu ý rằng, các sản phẩm bằng gỗ phải được sấy khô trong lò và chế biến kỹ để tránh nứt nẻ do không khí tại Canađa, trong các căn nhà rất khô. Mọi sản phẩm

bằng gỗ, rơm và cói chiếu phải có chứng chỉ xông khói tiệt trùng. Các thùng gỗ cũng phải được xử lý bằng nhiệt lượng hay bằng hoá chất đã được duyệt kèm theo chứng chỉ chính thức trước khi được dùng để vận chuyển hàng sang Canađa.

Sản phẩm sau khi xuất đi Canađa phải hội đủ điều kiện, an toàn, quy cách nhãn hiệu và đóng gói phù hợp với quy định của Canađa, để có thông tin về mục này có thể truy cập qua mạng Internet của Bộ Công nghiệp Canađa. Giá cả thông thường được tính theo giá FOB ở cảng hải ngoại, gồm cả đóng gói bao bì, nhưng có thể yêu cầu giá CIF giao đến một kho hàng được chỉ định, trong trường hợp này thì chịu một số thuế nhất định.

Các DN Việt Nam nên lưu ý một số vấn đề trong các cuộc đàm phán hay đặt ra. Đó là quy cách sản phẩm gồm bao bì, kích cỡ, chất lượng, hiệu giá, độc quyền sản phẩm và những thu xếp đặc biệt. Về đơn đặt hàng, nên chú ý đến số lượng có thể sản xuất, đợt giao hàng đầu tiên cần nhanh chóng, các đợt sau phải sẵn sàng để giao nhanh chóng.

Tuy nhiên, chất lượng và việc cung cấp hàng thủ công mỹ nghệ phải nhất quán và đáng tin cậy. Giá bán phải phù hợp với khả năng thanh toán của dân cư. Sự liên hệ chặt chẽ là điều rất quan trọng khi bên mua cần có hỏi đáp liên tục từ phía nhà cung cấp. Các DN nên sẵn sàng trả lời những câu hỏi, cung cấp các thông tin và phải có người biết tiếng Anh hay tiếng Pháp. Yếu tố này có ảnh hưởng đến quyết định của bên mua phía Canađa (họ có thể tìm nguồn hàng ở nơi khác với giá cạnh tranh hơn).

Mua sắm chủ yếu của người tiêu dùng thường vào mùa xuân (từ tháng 3 đến tháng 5), hè (từ tháng 6 đến tháng 8) và giáng sinh. Các nhà NK mua hàng hoá trước thời điểm này rất sớm, ví như bán lúc Giáng sinh thì mua từ tháng 1 và tháng 2. Vì vậy, các DN Việt Nam phái bắt đầu các nỗ lực tiếp thị của mình trước các thời điểm này. Thông thường, hàng thủ công mỹ nghệ được các nhà NK mua về ưu tiên phân phối cho các kho hàng và tiệm bán hàng tặng phẩm, các cửa hàng bán lẻ và các viện bảo tàng.

Cơ quan Xúc tiến Thương mại Canađa khuyến khích các nhà DN nên đặt quảng cáo tại các phương tiện thông tin đại chúng. ở Việt Nam, liên lạc với các phòng thương mại hay tổ chức xúc tiến mậu dịch có quan hệ với Canađa, sắp xếp để gặp người mua dự kiến sẽ đến thăm trực tiếp Việt Nam và liên lạc trực tiếp với người mua hàng để sắp xếp cuộc gặp gỡ.

Tham tán Thương mại Việt Nam tại Cộng hoà Canada

Tên: Tham tán Thương mại Việt Nam tại Cộng hoà Canada (Ông Nguyễn Chiến Thắng)
Tên viết tắt: Tham tán Thương mại Việt Nam tại Cộng hoà Canada
Điện thoại: 1.613.237 3816 Fax: 1.613.237 3858
Địa chỉ : Gagarin Str,.Block 154A,Ap.Sofia 1113 - Bulgaria.
Website: http://www.yes.com.vn/
Email: Vinatrade@earthlink.net

Trong nhiều năm qua, xuất khẩu của Canada tăng trưởng ổn định, tăng bình quân 4%, riêng năm 2000 tăng 7%, chiếm 38-45% GDP đạt 477,9 tỷ USD.

Quan hệ thương mại với Việt Nam

- Việt Nam xuất khẩu sang Canada: cà phê, cao su, chè, gạo, giày dép các loại, hải sản, hàng dệt may, hàng thủ công mỹ nghệ, hạt điều, hạt tiêu, hoa quả tươi khô, lạc nhân với kim ngạch năm 2000 đạt 98.686.663 USD

- Việt Nam nhập khẩu: dược phẩm, linh kiện điện tử và vi tính, máy móc thiết bị phụ tùng, nguyên phụ liệu dệt may, nguyên phụ liệu dược phẩm, ô tô nguyên chiếc các loại, phân bón các loại, sắt thép các loại, xăng dầu các loại với kim ngạch năm 2000 là 38.956.940 USD.

Một số thông tin thị trường

Tốc độ tăng GDP năm 2000 đạt 3% dự kiến năm 2001 đạt từ 3 - 3,4%. Trong nhiều năm qua, xuất khẩu của Canada tăng trưởng ổn định, tăng bình quân 4%, riêng năm 2000 tăng 7%, chiếm 38-45% GDP đạt 477,9 tỷ USD. Sáu tháng đầu năm 2001, kim ngạch xuất khẩu đạt 121,8 tỷ USD.Kim ngạch nhập khẩu năm 2000 là 425,3 tỷ USD và sáu tháng đầu năm 2001 là 105 tỷ USD.

Xuất khẩu vào thị trường Trung Quốc: Những điều cần biết



Trong khi các thị trường trên thế giới có biến động vì các sự kiện đang xảy ra thì nền kinh tế Trung Quốc đang phát triển khá ổn định. Theo đánh giá của Thương vụ Việt Nam tại Trung Quốc, trong thời gian gần đây, Trung Quốc ngày càng trở thành một thị trường và đối tác thương mại quan trọng của Việt Nam với nhiều điều kiện nhập khẩu thuận lợi và có nhu cầu nhập khẩu rất đa dạng, phù hợp với cơ cấu hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam hiện nay. Đây thực sự là một cơ hội mà các doanh nghiệp Việt Nam cần nắm bắt, đặc biệt là trong bối cảnh suy thoái kinh tế thế giới như hiện nay.

Cục Xúc tiến thương mại (Bộ Thương mại) cho biết, kinh tế Trung Quốc đang vận hành tương đối ổn định thể hiện qua kim ngạch xuất nhập khẩu (XNK). Trong 5 tháng đầu năm nay, Trung Quốc đã xuất khẩu 102,494 tỷ USD và nhập khẩu 95,181 tỷ USD. Ông Mai Văn Dâu, Thứ trưởng Bộ Thương mại cho biết, các doanh nghiệp Việt Nam nên nắm bắt thời cơ đẩy mạnh xuất khẩu vào Trung Quốc. Theo dự báo của Bộ Thương mại, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào Trung Quốc có thể gia tăng mạnh trong thời gian trước mắt

Hàng Việt Nam có những thế mạnh gì?

Hiện Việt Nam đang xuất khẩu vào thị trường Trung Quốc cà phê, gạo, hạt điều, lạc nhân, quế, hàng rau quả, cao su, chè, dầu thô, than đá, thiếc, giày dép các loại hải sản và hàng dệt may cũng như hàng thủ công mỹ nghệ. Ngoài ra còn có các loại linh kiện máy vi tính và máy vi tính. Kim ngạch xuất khẩu năm 2000 là 1.534 triệu USD và 6 tháng đầu năm 2001 đạt 794,1 triệu USD. Mấy tháng đầu năm nay, mức độ tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam vào Trung Quốc là 30%. Năm nay, kim ngạch hai chiều dự tính là khoảng 3 tỷ USD, tăng 300 triệu USD so với năm trước. Tuy nhiên, Trung Quốc vẫn đang xuất siêu vào Việt Nam và vì vậy, các doanh nghiệp Việt Nam cần cố gắng nhiều hơn.

Theo ông Hồ Quốc Phi, Tham tán thương mại Việt Nam tại Trung Quốc, năm 2001 làm một năm “đại cát” cho Trung Quốc: vừa gia nhập WTO, vừa giành được quyền đăng cai Olympic 2008. Dự kiến, Chính phủ nước này sẽ chi 20 tỷ USD cho công tác chuẩn bị Olympic. Ngoài ra, lợi thế cơ bản của các DN Việt Nam trong hoạt động xuất khẩu sang Trung Quốc là giữa hai nước chung đường biên giới, nên việc vận chuyển hàng hoá từ Việt Nam sang Trung Quốc diễn ra khá thuận lợi với chi phí thấp. GDP của Trung Quốc 6 tháng qua tăng trưởng 7,9% và dự kiến cả năm nay là 7,5%. Dự trữ ngoại tệ là 143 tỷ USD. Thị trường nội tệ ổn định trong vòng 10 năm nay. Đây là những nền tảng kinh tế lý tưởng để các doanh nghiệp Việt Nam có thể gia nhập thị trường này.

Hơn thế, thị trường Trung Quốc có nhu cầu nhập khẩu rất lớn, không đòi hỏi quá cầu kỳ, thậm chí còn rất dễ tính. Việt Nam đã xuất vào nước này trong vòng 7 tháng đầu năm nay hơn 153 triệu USD thuỷ sản. Thị trường này chấp nhận tiêu thụ cả những sản phẩm xuất khẩu đi EU bị trả lại do bao bì hỏng. Về hàng dệt may, 7 tháng qua, Việt Nam đã xuất vào Trung Quốc 11 triệu USD và hàng giày dép xuất 3,2 triệu USD. Hàng rau quả tươi khô nhất là rau quả nhiệt đới như chuối, thanh long, xoài, chôm chôm, nhãn và dừa tươi cũng được nhập từ Việt Nam khá nhiều Trung Quốc đang mua 60% sản lượng cao su xuất khẩu của Việt Nam vào khoảng 80.000 tấn. Đặc biệt, ở mặt hàng dầu thô, một quan chức của nhà máy lọc dầu Mao Tinh (Trung Quốc) cho biết, Trung Quốc có thể nhập hơn 10 triệu tấn dầu thô/ năm từ Việt Nam.

Với một thị trường có 1,3 tỷ dân, có nơi có thu nhập rất cao bằng các nước phát triển vào khoảng 18.000 - 20.000 USD/năm/đầu người, nhưng có nơi chỉ thu nhập 250 - 300 USD/ năm/đầu người, vì thế sức mua của thị trường Trung Quốc rất đa dạng. Có thể nói cái gì cũng bán được và cũng mua được. Tuy nhiên, theo ông Hồ Quốc Phi, khi làm ăn với các doanh nghiệp Trung Quốc, các doanh nghiệp Việt Nam cần nắm chắc một số đặc điểm dưới đây.

Những đặc điểm của thị trường Trung Quốc

Thứ nhất, các doanh nghiệp Trung Quốc thường thích thanh toán và mua bán qua đường biên mậu vì họ có những ưu đãi nhất định. Nhưng trước khi làm biên mậu, các doanh nghiệp Việt Nam phải ký hợp đồng hoàn chỉnh, trong đó phải yêu cầu phía Trung Quốc có đại diện đủ tư cách pháp nhân và có đóng dấu đỏ. Khi doanh nghiệp Việt Nam được giới thiệu làm ăn với doanh nghiệp Trung Quốc, khi có hỏi thì cần có hồi báo. Kể cả hồi báo đã nhận được câu hỏi để tránh mất thời gian và công sức của người giới thiệu.



Thứ hai, doanh nghiệp Việt Nam nên dùng fax ở chế độ tự động để nhận fax từ các doanh nghiệp Trung Quốc. Để phòng tình trạng do bất đồng ngôn ngữ có thể dẫn đến mất mối hàng chỉ vì một vài chi tiết nhỏ.

Thứ ba, khi phải cạnh tranh với hàng hóa Trung Quốc ở bất cứ một thị trường nào, các doanh nghiệp của ta lưu ý không nên cạnh tranh đối đầu. Ví như cùng một chiếc áo sơ mi thì đừng bán cùng chủng loại kích cỡ và chất liệu như thị trường kẻo sẽ bị thất bại. Cái gì Trung Quốc không sản xuất thì ta nên sản xuất. Hãy cứ làm hàng tốt thì vẫn bán được sản phẩm, ngay cả tại thị trường Trung Quốc.

Thứ tư, để vào được Trung Quốc, các doanh nghiệp nên cố gắng cải tiến mẫu mã, xem xét giá thành. Tại thị trường này, các mẫu mã thay đổi liên tục trong khi việc này ở ta còn chậm. Nhà nước cũng hỗ trợ ban đầu cho các doanh nghiệp thâm nhập thị trường như chia sẻ kinh phí tổ chức triển lãm hội chợ, giảm thua lỗ cho các doanh nghiệp bắt đầu vào chiếm thị trường.

Khi xem xét điểm yếu của các nhà sản xuất Trung Quốc để có thể cạnh tranh, điều có thể thấy được vấn đề bán hàng giá rẻ đang là một điểm mạnh và cũng là điểm yếu của Trung Quốc. Bởi vì họ sẽ gặp phải các phản đối về chống phá giá từ các nước nhập khẩu hàng hóa của họ, chẳng hạn như Mỹ và EU. Như vậy, các doanh nghiệp Việt Nam cũng nên biết điều này để có thể rút ra cách làm ăn cho thích hợp.

Hoá đơn giả và khấu trừ khống: Cách khắc phục



Thời gian qua, trên các phương tiện thông tin đại chúng đồng loạt phản ánh nạn sử dụng hóa đơn (HĐ) giả và chứng từ không hợp pháp để chiếm dụng tiền thuế của Ngân sách Nhà nước (NSNN) thông qua việc hoàn thuế, đặc biệt là đối với việc khấu trừ khống. Đa phần các ý kiến đều tán thành việc bãi bỏ quy định khấu trừ khống và tăng cường công tác thanh kiểm tra chống việc sử dụng hóa đơn bất hợp pháp. Dưới đây là một số trao đổi cũng với mục đích nhằm hạn chế đến mức thấp nhất tình trạng này.

Ông Lê Xuân Dương - Phó Cục trưởng Cục Thuế TP Hồ Chí Minh đã đề nghị các doanh nghiệp (DN) cùng hợp các với cơ quan thuế trong "cuộc chiến" chống HĐ giả. Các DN rất đồng tình với quan điểm này bởi phần lớn các DN cũng chỉ là nạn nhân của tệ nạn sử dụng HĐ bất hợp pháp. Đây là vấn đề thuộc về nhận thức của ngành Thuế trong quá trình thực hiện nhiệm vụ và rất cần được cụ thể hoá bằng các văn bản quy phạm pháp luật. Theo quy định hiện nay của Tổng cục Thuế thì khi phát hiện các trường hợp mất HĐ do DN giải thể, phá sản, bỏ trốn... nhưng không quyết toán số HĐ với cơ quan thuế, thì cơ quan thuế trực tiếp bán HĐ cho DN chỉ thông báo đến các đơn vị trong ngành Thuế và các cơ quan bảo vệ pháp luật tại địa phương để phối hợp xử lý còn các DN khác hoàn toàn không được biết về những HĐ không còn giá trị sử dụng đó. Từ đó dẫn đến các DN còn lại vô tình không biết sẽ chịu rất nhiều thiệt thòi vì sẽ không được chấp nhận để khấu trừ thuế GTGT đầu vào, không được tính vào chi phí hợp lý khi xác định thu nhập chịu thuế thu nhập DN. Đây là vấn đề thuộc về quan điểm chỉ đạo trong quá trình quản lý giữa cơ quan quản lý Nhà nước và DN, cần thiết phải phân biệt rạch ròi giữa DN làm ăn chân chính (chiếm đa số) và DN cố tình vi phạm pháp luật (chỉ là thiểu số). Việc chuyển hướng xác định HĐ giả bắt đầu từ cơ quan thuế sang DN, các DN cần được báo động để tránh nhận lầm HĐ giả bằng việc thông báo đến tất cả các DN (có thể trực tiếp hoặc thông qua các phương tiện thông tin đại chúng về số HĐ không còn giá trị sử dụng). Tuy nhiên, phải thấy rằng trách nhiệm chính trong việc phát hiện HĐ bất hợp pháp là cơ quan thuế, vì đây là nơi cung cấp và quản lý việc sử dụng HĐ của tất cả các DN với hệ thống tổ chức trong toàn quốc, có quyền kiểm tra việc quản lý sử dụng HĐ của từng DN. DN chỉ có thể nhận biết được các HĐ hoàn toàn giả, còn các HĐ thật về hình thức nhưng giả về nội dung thì đành "lực bất tòng tâm".

Một trong những điều kiện tiên quyết để thực hiện Luật thuế GTGT là phải có biện pháp kiểm tra số thuế đầu vào, đầu ra thông qua các loại HĐ, chứng từ, từ đó mới đạt được mục đích tiên tiến của sắc thuế này so với thuế doanh thu trước đây là khắc phục được tình trạng đánh thuế trùng lắp. Tuy nhiên, sau gần 3 năm thực hiện Luật thuế GTGT, rất tiếc điều kiện tiên quyết đó chưa làm tốt và ngành Thuế vẫn chưa có giải pháp nào nhằm bịt kín một cách tương đối lỗ hổng đó đã dẫn đến tình trạng sử dụng HĐ bất hợp pháp nhằm rút ruột NSNN như trên. Theo quy định hiện nay thì hàng tháng cơ quan thuế vẫn yêu cầu DN và cả hộ kinh doanh cá thể (hàng quý) có sử dụng HĐ phải lập bảng kê mua vào, bán ra nộp cho cơ quan thuế kèm theo tờ khai trong đó ghi rõ họ tên, địa chỉ mã số thuế, số tiền hàng, tiền thuế, tổng giá thanh toán của từng số HĐ. Tuy nhiên, cũng phải thấy rằng với phương pháp quản lý còn mang nặng tính thủ công như hiện nay thì việc kiểm tra, kiểm soát của ngành Thuế không thể bao quát hết. Do đó, để ngăn ngừa có hiệu quả, phát hiện ngay từ trước các trường hợp sử dụng HĐ bất hợp pháp nhằm chiếm dụng tiền thuế của NSNN, cần thiết phải hiện đại hóa công tác quản lý và thu thuế, trước hết là đối với sắc thuế GTGT bằng cách đẩy mạnh việc ứng dụng công nghệ thông tin. Cụ thể đối với trường hợp này là: trên cơ sở các bảng kê mua vào, bán ra của DN và hộ kinh doanh, cơ quan thuế sử dụng máy quét (Scanner) để cập nhật vào hệ thống thông tin của mình để nội bộ ngành Thuế và cả các DN thuộc mọi thành phần kinh tế có thể truy cập, đối chiếu, xác minh khi cần thiết. Trong điều kiện

trình độ công nghệ thông tin phát triển như hiện nay thì giải pháp trên hoàn toàn có thể thực hiện được. Ngoài ra để tăng cường mối quan hệ giữa cơ quan quản lý và DN, ngành thuế nên xây dựng một trang Web trong đó cập nhật thường xuyên các chính sách, chế độ về thuế, đồng thời thông tin kịp thời về các loại HĐ không còn giá trị sử dụng để DN biết và đề phòng. Ngược lại, đây cũng là cầu nối giữa cơ quan thuế và DN trong việc giải đáp những vướng mắc trong quá trình áp dụng các quy định pháp luật thuế vào cuộc sống, giảm bớt các thủ tục hành chính rườm rà, không cần thiết, thực hiện công khai thuế góp phần thiết thực vào việc cải cách một bước nền hành chính Nhà nước.

Về quy định khấu trừ khống đối với các bảng kê mua hàng. Theo quy định tại Nghị định 79/NĐ-CP ngày 29/12/200 của Chính phủ và Thông tư số 122/2000/TT-BTC ngày 29/12/2000 của Bộ Tài chính thì cơ sở sản xuất kinh doanh nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thuế được tính khấu trừ thuế GTGT đầu vào theo tỷ lệ (từ 2% đến 3%) tính trên giá trị hàng hóa, dịch vụ mua vào không có hóa đơn GTGT.

Đối với bảng kê thu mua hàng nông sản, lâm sản, thủy sản chưa qua chế biến: đất, đá, cát, sỏi, phế liệu không có hóa đơn (mẫu 04/GTGT) thì được khấu trừ 2%. Đây chính là kẽ hở của chính sách để một số DN lợi dụng một cách hợp pháp nhằm chiếm dụng tiền thuế của NSNN. Nếu như đối với bảng kê 05/GTGT (đối với hàng hóa mua vào có HĐ bán hàng) thì cơ sở để kiểm tra, đối chiếu sau này chính là các HĐ người bán xuất cho DN. Nhưng đối với bảng kê 04 hoàn toàn không có cơ sở nào để cơ quan thuế kiểm tra, đối chiếu.

Một tình trạng phổ biến hiện nay là các bảng kê của DN khi kiểm tra đều không đúng thực tế, nghĩa là các thông tin về người bán bao gồm: họ tên, địa chỉ, giá trị hàng hóa (đã bao gồm cả thuế GTGT) đều không đúng như thông tin phản ánh trên bảng kê. Tuy nhiên, với lý lẽ của DN cho rằng không có quy định pháp luật nào bắt buộc DN khi mua hàng của các đối tượng này phải kiểm tra nhân thân người bán, nên việc xử lý vi phạm của cơ quan thuế sẽ thiếu tính thuyết phục. DN cho rằng người bán khai thế nào thì họ ghi như thế, nghĩa là không loại trừ trường hợp người bán khai không đúng thực tế. Tuy nhiên, đây chỉ là những lý lẽ nhằm bao biện cho mục đích chiếm dụng tiền thuế. Xuất phát từ những kẽ hở của chính sách, mặc dù cơ quan thuế biết rõ DN cố tình kê khai không đúng sự thật để rút ruột ngân sách nhưng đành “lực bất tòng tâm”. Để có giải pháp khắc phục kẽ hở đó, Thông tư 122 cho phép “Trường hợp cơ sở kinh doanh kê khai giá mua hàng hóa trên bản kê cao hơn giá thị trường tại thời điểm mua thì cơ quan thuế căn cứ vào giá thị trường địa phương tại thời điểm mua, ấn định mức giá để tính số thuế đầu vào được khấu trừ”, tuy nhiên căn cứ để xác định giá thị trường địa phương tại thời điểm mua hầu như không có, nên nếu ấn định giá thấp hơn so với giá DN kê khai cũng không mang tính thuyết phục, mặc dù giá trị DN kê khai có thể cao gấp nhiều lần so với thực tế. Hơn nữa, trong cơ chế thị trường thì giá cả chịu sự điều chỉnh của quy luật giá trị, quy luật cung cầu và một loạt các yếu tố khác (trừ những mặt hàng chiến lược Nhà nước phải quản tỷ giá), đồng thời quan hệ mua bán của DN trải rộng trên nhiều địa phương khác nhau tất yếu dẫn đến sự chênh lệch về giá cả đối với cùng một mặt hàng ở cùng thời điểm. Do đó, quy định này vừa không mang tính khả thi, vừa ràng buộc trách nhiệm nặng nề cho ngành Thuế. Hiện nay, một số cơ quan pháp luật đã vào cuộc và theo những thông tin không chính thức thì cơ quan công an căn cứ vào bảng kê của DN sẽ trực tiếp phối hợp với công an địa phương nơi có địa chỉ người bán để đối chiếu các thông tin về họ tên, địa chỉ so với hộ khẩu ở địa phương đó. Tất cả các trường hợp không trùng khớp đều được xem là vi phạm pháp luật. Tuy nhiên, như đã phân tích ở trên, nếu chỉ căn cứ vào các thông tin đó để xử lý đối với DN cũng thiếu cơ sở.

Để khắc phục tình trạng trên, cần sớm bãi bỏ quy định khấu trừ khống đối với trường hợp này tiến tới bãi bỏ cả khấu trừ khống đối với HĐ thông thường. Còn việc tạo đều kiện thuận lợi cho DN trong quá trình sản xuất kinh doanh nên nghiên cứu hỗ trợ bằng các biện pháp khác.

Thị trường xe máy giảm giá là do chất lượng ?

Thị trường xe máy khá ảm đạm từ 2 tháng nay. Hàng loạt công ty sản xuất, kinh doanh mặt hàng này đã giảm giá sản phẩm bán ra nhằm kéo người tiêu dùng đến cửa hàng. Tuy nhiên câu hỏi mà nhiều khách hàng đặt ra đó là liệu động thái giảm giá các loại xe máy thực chất có phải là thay đổi phụ tùng với chất lượng thấp hơn trước?

Giảm giá liệu có giảm chất lượng ?



Ngày 4/10/2001, Công ty Honda Việt Nam giảm giá bán 2 loại xe : Super Dream từ 23,7 triệu đồng còn 19,9 triệu; Future từ 26,5 triệu đồng còn 24,9 triệu đồng. Trước đó một tháng Suzuki Việt Nam cũng hạ giá xe Viva phanh thường còn 23,75 triệu đồng/chiếc, Viva phanh đĩa còn 25,1 triệu đồng/chiếc, Best còn 23 triệu đồng/chiếc. Sau Honda, Công ty Yamaha Việt Nam liền giảm chiếc Sirius phanh thường từ 23,7 triệu đồng còn 19,5 triệu đồng/chiếc, Sirius một phanh đĩa từ 25 triệu còn 21,5 triệu đồng/chiếc. Trong bối cảnh đó, hàng loạt xe Trung Quốc (TQ) buộc phải hạ giá theo (bình quân giảm 500.000 - 1.000.000 đồng/chiếc). Dạng TQ "hàng hiệu" còn từ 7,5 - 10,5 triệu đồng/chiếc, còn "hàng chợ" chỉ còn 5,5 - 6 triệu đồng/chiếc.

Động thái giảm giá các loại xe máy thực chất có phải là thay đổi phụ tùng với chất lượng thấp hơn trước? Bà Huỳnh Liên Thuận - Giám đốc Vũng Tàu Sinhanco, một trong 6 đầu mối nhập khẩu xe máy cho biết: các hãng xe của TQ khi chào hàng với công ty đã đưa ra nhiều loại giá khác nhau và dĩ nhiên tiền nào của nấy. Thông tin này được nhiều cửa hàng xe máy khu vực Phan Đăng Lưu, Bình Thạnh, TP.HCM) khẳng định thêm: một số doanh nghiệp nhập xe chất lượng thấp với giá "bèo" về bán rẻ để cạnh tranh.

Theo họ, đây là những tay "phá thị trường" làm ăn theo kiểu đánh quả, doanh nghiệp tư nhân (DNTN) Tấn Phát ở TP Biên Hòa - Đồng Nai phân tích: giá nhập một xe TQ có chất lượng chấp nhận được là 470 USD, tính ra trên 7 triệu đồng. Cho nên để bán có lãi, người ta buộc phải thay phụ tùng "dởm" vào. Phụ trách cửa hàng xe máy F.C (Hoàng Văn Thụ, Q.Phú Nhuận) "mở rộng" nhận xét: nhà quản lý nhập khẩu đã không khống chế giá xe nhập (đi đôi với chất lượng xe) nên doanh nghiệp ồ ạt nhập xe giá rẻ (có khi chỉ 200 USD/chiếc) về bán. Thêm vào đó, tình trạng kiểm định xe chỉ đối phó, chiếu lệ đã đẩy thị trường vào tình trạng hỗn tạp.

Thách đố người tiêu dùng

Giá xe giảm, trên lý thuyết, người tiêu dùng được hưởng lợi. Thế nhưng, thực tế hiện nay các chợ xe đều vắng khách. Vì sao? Quản lý cửa hàng xe máy 202A Hoàng Văn Thụ giải thích "do lũ lụt ở ĐBSCL nên TP.HCM bị ảnh hưởng dây chuyền". Một chủ cửa hàng xe máy ở đường Lãnh Binh Thăng (Q.11) cho biết thêm một nguyên nhân khác: thông thường vào các đợt giảm giá đồng loạt, người tiêu dùng ngay lập tức ngưng lại để theo dõi thông tin nhiều phía trước khi quyết định.

Nói về những hành động tiếp theo, một chuyên viên của Công ty Artex Thăng Long (Bộ Thương mại) dè dặt : giá xe hiện nay đã xuống gần "chạm sàn" nên khả năng giảm tiếp ít xảy ra. Có chăng, ở các doanh nghiệp ít vốn, áp lực đáo hạn các khoản vay ngân hàng đè nặng buộc phải giảm giá, bán nhanh để thu hồi vốn. Cũng theo ông này, người tiêu dùng trước nay có thể đã bị ...lừa bởi giá giả tạo. Giá nhập khẩu dường như không giảm bao nhiêu so với trước (trong vòng 2 năm gần đây chỉ giảm từ 70 - 100 USD/chiếc) nhưng giá xe trong nước thì giảm rất mạnh. Ví dụ chiếc Majesty giá lúc trước 5.200 USD/chiếc (bán tại Việt Nam) nay chỉ còn ngoài 2.000 USD/chiếc; xe TQ từ 15 - 16 triệu đồng/chiếc nay chỉ còn 7-8 triệu đồng/chiếc v.v...

Thị trường tương lai là gì ?



Thị trường hàng hóa (commodities markets) cũng giống như thị trường chứng khoán hay thị trường ngoại tệ thường có hai loại giao dịch phổ biến : đó là mua bán giao ngay (spot transaction) và mua bán giao sau hay mua bán triển kỳ hay giao trong tương lai (future transaction).

Ngày nay thị trường hàng hóa có mặt khắp nơi nhưng chỉ có một thị trường nổi tiếng thế giới mua bán theo mặt hàng như thị trường kim loại London, thị trường ngũ cốc Chicago, thị trường cà phê, đường và ca cao New York.

Hợp đồng mua bán giao sau hay giao trong tương lai là một thỏa hiệp giữa người bán và người mua, đồng ý mua bán một mặt hàng nhất định theo tiêu chuẩn đã xác định trước của thị trường với một số lượng nhất định theo giá do hai bên thỏa thuận khi ký hợp đồng, nhưng hàng hóa sẽ được giao trong tương lai, có thể là 90 ngày, 120 ngày, 180 ngày hay lâu hơn nữa. Như vậy, khi hai bên ký hợp đồng, hàng hóa chưa có sẵn nhưng người bán cam kết sẽ giao đúng hạn. Điều quan trọng là giá đã thỏa thuận sẽ không được thay đổi và các hợp đồng loại này đều mang tính chất đầu cơ hay dự báo đối lập nhau : người mua sợ giá lên trong khi người bán lo giá xuống. Giá do hai bên thỏa thuận ngay tại sở giao dịch theo nguyên tắc mua bán công khai và sẽ không thay đổi trong suốt thời gian hợp đồng. Điều cần lưu ý là hợp đồng mua bán giao trong tương lai mang tính bắt buộc cả hai phải thi hành : người mua phải nhận hàng và người bán phải giao hàng vào thời điểm hợp đồng.Thực ra người ta có thể mua bán các hợp đồng này trên thị trường để kiếm lời hay giảm lỗ.

Thí dụ : một nhà sản xuất cà phê hòa tan muốn đảm bảo sản xuất liên tục nhưng không có vốn để trữ nguyên liệu trong 3 tháng chẳng hạn. Nếu có vốn đi nữa thì cùng sẽ tốn phí lưu kho, chôn vốn. Để tránh các trở ngại trên, nhà sản xuất này có thể đến một. thị hàng hóa để hợp đồng mua một số lượng cà phê hạt cần thiết giao sau 90 ngày theo giá đã thỏa thuận khi ký hợp đồng. Như vậy, nhà sản xuất có thể tính giá thành sản phẩm và giá bán có lãi cho lô thành phẩm vì đã biết trước giá nguyên liệu. Nếu giá cà phê nguyên liệu tăng, nhà sản xuất càng có lợi vì người bán sẽ phải giao hàng theo giá đã hợp đồng. Nếu giá cà phê nguyên liệu xuống, nhà sán xuất vẫn phải nhận hàng theo giá đã thoả thuận, không thể hủy hợp đồng để mua ngoài có lợi hơn. Tuy nhiên, lợi nhuận vẫn được đảm bảo theo tính toán trước khi ký hợp đồng. Người bán cũng sẽ có lợi vì ít nhất một số lượng hàng đã được bán trước với giá đã thoả thuận và do đó an tâm sản xuất.



AMD tung ra chiêu cạnh tranh mới về tính năng bộ vi xử lý

Tập đoàn sản xuất linh kiện điện tử AMD, đối thủ chính của Intel trong lĩnh vực sản xuất bộ vi xử lý, gần đây đã đưa ra lý do thuyết phục với các khách hàng sử dụng máy tính cá nhân rằng tốc độ của các bộ vi xử lý nhanh hơn không có nghĩa là máy tính của họ sẽ hoạt động tốt hơn.

Hiện nay, nhiều nhà sản xuất PC đang quảng cáo về tốc độ của các bộ vi xử lý. Đây là "tốc độ xung nhịp" của con chíp và không hẳn phản ánh hiệu năng của bộ vi xử lý khi chạy các phần mềm. Có rất nhiều đặc điểm trong một bộ vi xử lý có thể cải tiến đáng kể tốc độ hoạt động của toàn bộ hệ thống mà không cần đến tăng tốc độ xung nhịp.

AMD cho rằng những con chíp Athlon của hãng này có nhiều đặc điểm có thể tăng hiệu suất hoạt động và tương đương với hiệu suất của con chíp Pentium 4 của Intel có tốc độ cao hơn 25% hoặc nhanh hơn nữa.

Các bộ vi xử lý mới nhất mang nhãn hiệu Athlon XP của AMD được gắn những số liệu cho thấy chức năng tương đương con chíp Pentium 4. Như vậy, phần mềm chạy trên Athlon XP 1800 có thể nhanh ít nhất tương đương với một con chíp Pentium 4 tốc độ 1,8 GHz. Mặc dù tốc độ xung nhịp của Athlon là 1,53 GHz.

Đây không phải là lần đầu tiên một công ty sản xuất bộ vi xử lý thử cạnh tranh theo cách này. Nexgen và Cyrix, cả hai công ty đã phá sản, đã từng thử làm như vậy. Cyrix cuối cùng đã thất bại và trở lại cạnh tranh bằng tốc độ xung nhịp.

Cố gắng của AMD để khẳng định vị trí bộ vi xử lý của mình cũng có hiệu quả trong một chừng mực nào đó. AMD đã bị tụt hậu khi chạy đua với Intel về xung nhịp của bộ vi xử lý. Nhưng những cuộc thử nghiệm trên các phần mềm thông thường thực sự cho thấy các bộ vi xử lý của AMD có hiệu suất hoạt động cao hơn so với các bộ vi xử lý của Intel hoạt động ở cùng tốc độ xung nhịp.

Điều trớ trêu là chính AMD đã tích cực hưởng ứng cho cuộc đua tốc độ. AMD và Intel đã cố gắng không ngừng để qua mặt nhau nhằm trở thành hãng có bộ vi xử lý với tốc độ xung nhịp nhanh nhất. Cuối cùng thì trong 6 tháng trở lại đây, Intel đã vượt lên dẫn trước AMD với bộ vi xử lý Pentium 4 của mình.

Tuy nhiên AMD cho rằng sự vượt trội về tốc độ đó của Pentium 4 có được là do thay đổi trong thiết kế của Pentium 4 khiến cho số lệnh được xử lý trong một chu kỳ xung nhịp sẽ ít hơn - chu kỳ xung nhịp liên quan trực tiếp đến tốc độ cơ sở của bộ vi xử lý. Trái lại, bộ vi xử lý của AMD xử lý nhiều lệnh hơn trong 1 chu kỳ xung nhịp.

Có thể AMD hơi chậm chân trong việc cố gắng làm cho người dùng hiểu được các tính năng quan trọng trong bộ vi xử lý của mình. Các khách hàng PC đã ít chú tâm hơn vào tốc độ của bộ vi xử lý. Người dùng máy tính cá nhân (PC) đã hiểu biết hơn về máy tính và nhận ra rằng hiệu suất của máy tính phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác nhau.

AMD hy vọng tạo ra được chuẩn công nghiệp về đo lường hiệu năng của bộ vi xử lý để đưa ra sự đánh giá chính xác hơn về hiệu năng của máy tính. Điều này khó có thể thực hiện được nếu không có sự trợ giúp từ phía Intel. Nhưng tại sao Intel phải làm điều đó trong khi đang

dẫn đầu trong cuộc cạnh tranh về tốc độ xung nhịp của bộ vi xử lý.



Nathan Brookwood, nhà phân tích tại Insight 64, tin rằng Intel có thể ủng hộ vấn đề này trong một số quan điểm. Brookwood giải thích "Bộ vi xử lý Itanium của Intel hoạt động ở tốc độ tương đối thấp, nhưng hiệu suất của nó khi chạy một số ứng dụng nhất định khá ấn tượng, do đó Intel có thể muốn bắt đầu nhấn mạnh vào hiệu năng của hệ thống hơn là tốc độ cơ sở của bộ vi xử lý của mình."

Tuy vậy Itanium không phải là một bộ vi xử lý dành cho máy tính cá nhân. Nó được thiết kế để sử dụng trong các máy chủ lớn. Khi người mua là một chuyên gia công nghệ thông tin thì anh ta sẽ chú tâm vào hiệu suất tổng thể của hệ thống hơn là tốc độ cơ sở của bộ vi xử lý.

AMD chuẩn bị sản phẩm cạnh tranh mới

AMD đã đưa ra một số thông tin chi tiết hơn về bộ vi xử lý "Hammer" của mình. Đây chính là sản phẩm cạnh tranh với dòng vi xử lý Itanium của Intel và sẽ mang lại thị phần mới cho AMD. Cộng đồng người dùng PC rất bảo thủ và rất xa lánh các hệ thống máy tính dựa trên bộ vi xử lý của AMD do những lo ngại về khả năng tương thích phần mềm. Tuy nhiên AMD sẽ cố gắng chứng minh rằng bộ vi xử lý không có vấn đề gì về tương thích phần mềm.

Jerry Sander, giám đốc điều hành của AMD thừa nhận rằng công ty còn phải mất nhiều thời gian để tạo dựng được chỗ đứng trên thị trường, vốn đã quen với các loại con chíp Itanium.

Bộ vi xử lý có tên mã là Hammer sẽ phải là một bộ vi xử lý ấn tượng và trở thành một đối thủ nặng ký của dòng Itatum. Ông Brookwood cho rằng "Hammer sẽ chạy một số phần mềm kinh doanh phổ biến nhanh hơn Itanium, điều này rất quan trọng đối với một số loại khách hàng"

Tuy nhiên ông ta cũng nhắc rằng việc thuyết phục người dùng PC mua các hệ thống máy dựa trên chíp AMD đòi hỏi phải có thời gian và không thể vội vã.

Thầy Tây của giới chủ Nhật Bản

Đây là một câu chuyện về một phong cách quản trị mới đã thay đổi một tập đoàn già cỗi như thế nào, câu chuyện về một người được mệnh danh là "Tàu phá băng"



Khi ông chủ hãng Renault là Carlos Ghosn đến Nissan - năm 1999, cả nước Nhật chờ đợi một cuộc báo thù. Hiện nay, ông là mẫu hình lý tưởng của giới chủ đất nước Mặt trời mọc. Ngày 22/4/1999, khi được giới thiệu như một vị khách mời trên tạp chí New Station nổi tiếng nhất Nhật Bản, Carlos vẫn chưa được công chúng Nhật Bản biết đến. "Ông ấy có vẻ hơi giống Mr. Bean", tác giả của bài báo đã phát biểu như vậy với giọng hỗn xược. Nước Nhật đang đối đầu với một tay chuyên phá giá (cost killer), được Renault gửi sang để "quét sạch" Nissan. Biệt danh này xuất hiện khắp nơi trên báo chí và dự đoán Carlos Ghosn sẽ phá hỏng ngành công nghiệp ô tô xứ hoa anh đào. Quả thực ông vừa quyến rũ vừa làm hốt hoảng một nước nhiều lúc không tin tưởng vào chính mình. Carlos lặng lẽ sống ở khách sạn chuẩn bị cho cuộc hôn nhân giữa Nissan và Renault. Tối ngày 22-4, hơi căng thẳng, với chiếc cravat màu tối, cost killer nói về "đánh thức một phong cách" tại Nissan và tuyên bố rằng nước Nhật đang rất cần một vụ nổ lớn (big bang).

Trên truyền hình, Carlos Ghosn cũng có một biệt danh mới "Seven Eleven" vì ông luôn luôn đến văn phòng lúc 7 giờ và chỉ rời văn phòng lúc 11 giờ đêm. Cách bắt đầu của ông như thế là rất tốt tại một đất nước vốn đánh giá cao những ai hăng say làm việc. Nhưng cả nước Nhật vẫn nóng lòng chờ dịp trả thù Ghosn - người của những khác biệt văn hoá "không thể hiểu được" và đi ngược lại một nước Nhật luôn "trơ ỳ" với các phương pháp quản lý phương Tây.

Phản công

Đúng 2 năm sau (2001), Ghosn trở thành chủ tịch tập đoàn Nissan. Năm 2000, ông đã đem lại cho Nissan gần 15 tỉ yên lợi nhuận. Sự tò mò và hoài nghi đã nhường chỗ cho lòng ngưỡng mộ. Ước mơ trở thành thầy giáo của Carlos Ghosn đã trở thành hiện thực :"Toàn nước Nhật học tập Ghosn, tôn ông yên vị trí người thầy cứ như ông ta lần đầu dạy cho những người Nhật, vốn quen với các liệu pháp phương Đông, những kỹ thuật phẫu thuật của các thầy thuốc phương Tây. Carlos Ghosn, với các phương pháp vừa nhanh vừa táo bạo, đã đem lại một mẫu hình đổi mới doanh nghiệp cực kỳ hiệu quả ..." Trên đây là những nhận xét trên tạp chí Chủ tịch, tháng 7-2000, trong đó Ghosn được đưa lên trang bìa.
Ghosn đã trở thành thần tượng của những người tiến bộ và là nỗi ám ảnh của những người bảo thủ. Hisao lnone, phóng viên tờ Asahi nhấn mạnh :" Ông ta cho thấy đường hướng điều hành của một nhà lãnh đạo chưa từng có ở Nhật".

Tàu phá băng

Ông không phải là người nước ngoài đầu tiên hay cuối cùng thành công ở nước Nhật. Người ta có thể kể đến Henry Wallace, người Phần Lan, năm 1996 được Ford gửi đến Nhật đứng đầu Mazda, và Tames Miller, người Mỹ kế vị Wallace năm 1998, nhưng cả hai chả được mấy người biết , trong khi Ghosn được cả quần đảo Nhật Bản biết rõ. Trớ trêu hơn, Ford và nước Mỹ đã nổi tiếng trong giới doanh nghiệp xe hơi thế giới còn Renault và nước Pháp vốn chỉ gắn liền với nước hoa và túi xách.

Nhưng có lẽ Carlos Ghosn đã gặp may khi đến nước Nhật vốn có truyền thống vận dụng những ảnh hưởng của nước ngoài như chất xúc tác cho sự thay đổi trong nước. Một trong những tính cách đáng giá của người Nhật chính là ước nguyện cháy bỏng muốn tự hoàn thiện và học hỏi. Ghosn đã nhanh chóng được chấp nhận như một người thầy.

Ghosn đã chèo lái con thuyền của mình đúng hướng một cách đầy ấn tượng. Tháng 6-1999, ông đọc bài diễn văn chính thức đầu tiên, tuyên bố bằng tiếng Nhật rằng ông đến Nhật vì Nissan chứ không phải vì Renault. Được giao nhiệm vụ dự đoán chiến lược phát triển, Ghosn đã nói chuyện với hàng nghìn công nhân, nghe các cộng sự và tìm hiểu kỹ những tập tục cản trở sự đổi mới.

Tháng 3 vừa qua, ông đã đi một nước cờ cao tay. Tại các cuộc đối thoại giữa công đoàn và nhà doanh nghiệp, Ghosn tuyên bố chấp nhận không điều kiện việc trả tiền thưởng cho công nhân nếu công đoàn yêu cầu. Một phần thưởng quá bất ngờ và thực sự gây tiếng vang lớn. “Trong các công ty Nhật, người ta thấy rõ vẫn còn bất công, cho nên khi công nhân thấy được một chiến lược rõ ràng và những quyết định công bằng của ông chủ thì họ cảm thấy làm việc có động lực hơn và có thể chấp nhận sự cải tổ hà khắc nhưng hợp lý”.

Carlos Ghosn, quốc tịch Pháp nhưng lại mang dòng máu Tuynidi và sinh ra ở Braxin. Với những gì đã đạt được ông đã chứng tỏ cho giới chủ và công nhân Nhật Bản thấy được rằng họ hoàn toàn có thể “chiến đấu” và “chiến thắng”. Ông được người Nhật đặt cho biệt hiệu thứ ba - “Tàu phá băng”.